

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В.Н. КАРАЗІНА

**УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРІЯ І
МЕТОДИ СУЧАСНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ, ОРГАНІЗАЦІЙНО–ПРАВОВЕ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Харків – 2021

Рецензенти:

д.е.н., д.ю.н., професор **Покатаєва О.В.**
перший проректор Класичного приватного університету;
д.е.н., професор **Шевчук Л.Т.**
проректор з наукової роботи і міжнародних зв'язків Львівського університету
бізнесу і права.

Автори:

Кузьминчук Н.В. (передмова, п. 1.2, 2.1, 3.2, 4.1, післямова), Шайтуро О.П. (п. 1.3, 1.4, післямова), Євтушенко В.А., (п. 2.2, 3.2), Куценко Т.М. (п. 1.1, 1.3, 3.1, 4.3), Терованесова О.Ю. (п. 2.3, 3.3, 4.2)

*Затверджено до друку рішенням Вченої ради
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна
(протокол № 6 від 31.05.2021)*

Управління конкурентостійкістю підприємств: теорія і методи сучасних досліджень, організаційно-правове забезпечення: монографія / за ред. Н.В. Кузьминчук. – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2021. – 423 с.

ISBN

З наукових позицій висвітлені сучасні теоретичні та методичні засади управління конкурентостійкістю підприємств як комплексної проблеми. Запропоновано аналітико-методичний інструментарій дослідження конкурентостійкості підприємств та її складових, які визначають загальний підхід до вивчення конкурентостійкості з точки зору формування конкурентного статусу та організаційно-управлінського потенціалу. Проаналізовано та обґрунтовано шляхи і перспективи підвищення ефективності конкурентостійкості підприємств у контексті продукування адекватних управлінських рішень, реалізація яких сприятиме досягненню позитивних синергетичних ефектів і наслідків задля розвитку вітчизняних підприємств, зміцнення їх ринкових позицій через усунення прогалин в законодавстві.

Для науково-педагогічних працівників, аспірантів, магістрів, студентів, а також практиків з управління діяльністю підприємств, громадських діячів та всіх, хто цікавиться проблемами у сфері організаційно-правового забезпечення конкурентостійкості підприємств.

УДК 621:65

ISBN

© Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна, 2021
© Кузьминчук Н.В., 2021

Має виключне право на використання та розповсюдження видання. Відтворення всієї книги або будь-якої її частини будь-якими засобами або в будь-якій формі, в тому числі в мережі-інтернет, забороняється без письмового дозволу автора

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	4
РОЗДІЛ 1. НАУКОВІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	7
1.1 Системно–логічний підхід до визначення сутності понять «конкуренція», «конкурентостійкість», «конкурентний статус», «управління»...	7
1.2 Особливості життєдіяльності людини у аспекті задоволення її потреб: «аксіологічний виклик» сучасного суспільства	25
1.3 Забезпечення конкуренції підприємств в світлі основних теорій менеджменту та концепцій конкурентних переваг	40
1.4 Правове регулювання діяльності підприємств органами місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності щодо забезпечення їх конкурентостійкості	58
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕНЬ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ СКЛАДОВИХ	71
2.1 Аналітико–методичний інструментарій оцінки конкурентостійкості та конкурентного статусу підприємств.....	71
2.2 Методичне забезпечення аналізу та оцінки конкурентостійкості підприємств в умовах дії факторів організаційного та управлінського потенціалу.....	84
2.3 Сучасні методи дослідження конкурентостійкості підприємств: ресурсний та діяльнісний підходи.....	112
РОЗДІЛ 3. КОНКУРЕНТОСТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА СТАНУ ТА АНАЛІЗ РІВНЯ РОЗВИТУ.....	127
3.1 Стан та загальна характеристика діяльності підприємств України...	127
3.2 Методичний підхід до оцінки впливу організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств.....	145
3.3 Оцінювання ефективності використання ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства у контексті забезпечення їх конкурентного статусу...	159
РОЗДІЛ 4. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЇХ РЕАЛІЗАЦІЯ	170
4.1 Концептуальні основи забезпечення конкурентостійкості підприємства на основі формуванні конкурентного статусу.....	170
4.2 Прогнозування впливу домінуючих факторів організаційно– управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств.....	195
4.3 Управлінські рішення щодо формування конкурентостійкості підприємств та оцінка ефективності реалізації сценаріїв розвитку конкурентного статусу.....	209
ПІСЛЯМОВА.....	224
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	227

ПЕРЕДМОВА

Трансформаційні суспільні процеси, що охопили світову економіку, характерні саме для нестабільних економічних систем та посилюються пандемією, вплинули на діяльність підприємств України та їх місце у глобальному просторі. Насамперед, це стосується високотехнологічних секторів економіки, таких як машинобудування, оскільки машинобудівний комплекс України є перспективною галуззю промисловості, потужною базою для впровадження інновацій, що забезпечує технічне оснащення, модернізацію, комплексну механізацію та автоматизацію процесів виробництва. Нові правила гри для учасників ринку, що уповільнили темпи інтеграції вітчизняних підприємств в сучасні світогосподарські структури та комплекси, вимагають створення довгострокових механізмів розвитку стратегічних галузей вітчизняної промисловості як учасників зовнішніх конкурентних відносин, тобто підвищення їх конкурентостійкості та конкурентного статусу, що зокрема вимагає підвищення уваги та підтримки з боку державних органів на різних рівнях управління через удосконалення нормативно-правового забезпечення. Ефективне управління конкурентостійкістю підприємств та формування їх конкурентного статусу перетворюється на ключовий фактор, який визначає можливість займати стійкі позиції на ринку та якнайкраще досягати стратегічних орієнтирів. Без практичного вирішення цієї проблеми неможливо очікувати швидкого виходу економіки з кризового стану. Внаслідок цього виникає необхідність не лише поглиблення рівня адаптації існуючих теоретичних положень до реалій української економіки, а й застосування сучасного методичного інструментарію з метою розробки практичних рекомендацій щодо реалізації цілісної концепції управління конкурентостійкістю підприємств. Таким чином, актуальність проблем, які автори висвітлили в монографії, не підлягає сумніву, а самі дослідження є своєчасними, корисними в теоретичному та практичному аспектах.

Питання формування теоретичних основ конкурентостійкості, понятійного апарату й розвитку парадигми формування конкурентного статусу підприємств розкрито у працях таких провідних учених-економістів, як: І. Ансоффа, В. Глущенко, Ю. Іванової, О. Коваленко, К. Ковтуненко, Т. Косової, Г. Кучерової, Т. Меркулової, Н. Метеленко, Л. Миронової, О. Покатаєвої, В. Пономаренка, М. Портера, Л. Шевчук, F. Edgeworth, E. Mason, F. Hayek та ін. Проблемами формування потенціалу підприємства в аспекті забезпечення конкурентостійкості, зокрема організаційно-управлінського, та організаційно-правовим механізмам його реалізації наукові праці присвятили такі вчені, як О. Амосов, О. Арєф'єва, І. Бандурка, О. Бандурка, Б. Бачевський, В. Глущенко, О. Давидов, Т. Кагановська, І. Отенко, О. Покатаєва, Л. Прокопишин, В. Прохорова та ін. Вивчення теоретичних основ використання ресурсного та діяльнісного підходів у процесі формування конкурентного статусу підприємства висвітлено в працях відомих науковців: А. Афанасьєва, Г. Клейнера, В. Лекторського, В. Мільмана та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць, що збагачують теорію та практику управління конкурентостійкістю підприємств, проблеми формування конкурентного статусу та забезпечення конкурентостійкості з використанням сучасного аналітико-методичного інструментарію залишаються недостатньо дослідженими і розробленими як з позицій теорії та методології, так і з погляду методичних підходів і рекомендацій, а саме: дослідження наукових поглядів на

економічний зміст ключових понять «конкуренція», «конкурентостійкість», «конкурентний статус», «управління»; визначення особливостей життєдіяльності людини з урахуванням ціннісних орієнтирів суспільного розвитку; системне уявлення про напрями забезпечення конкуренції підприємств; формування принципів правового регулювання діяльності органів місцевого самоврядування щодо забезпечення конкурентостійкості підприємств; розробка підходів до аналізу та оцінки конкурентостійкості та конкурентного статусу підприємств; вдосконалювання оцінки конкурентного статусу підприємств на основі ресурсно-діяльнісного підходу; моделювання впливу організаційно-управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств; оцінювання ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу конкурентостійкості підприємства; оптимізація та прогнозування факторів на конкурентостійкість підприємств тощо. Важливою складовою дослідження повинно стати вивчення окремих аспектів регулювання діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності як інструменту забезпечення конкурентостійкості підприємств. Крім того, потрібні нові аналітичні технології для розробки своєчасних управлінських рішень щодо формування конкурентостійкості підприємств та оцінки ефективності реалізації сценаріїв розвитку конкурентного статусу. Це повинно створити методологічну основу для подальших наукових досліджень, що можуть розвиватись за багатьма напрямками, оскільки матимуть вагоме наукове підґрунтя.

Монографія складається з чотирьох розділів. У першому розділі «Наукові засади дослідження конкурентостійкості підприємств України» розкрито теоретико-методологічні основи дослідження і забезпечення конкурентостійкості підприємств. За результатами дослідження розроблено системно-логічний підхід до визначення сутності ключових понять. Висвітлено теоретичні засади поведінки людини у аспекті задоволення її потреб в процесі трансформації ціннісних орієнтирів суспільства, уточнено зміст забезпечення конкуренції підприємств, що надає можливості врахувати базові положення теорій менеджменту та концепцій конкурентних переваг. Авторами акцентовано увагу на принципах правового регулювання діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності щодо формування ефективного механізму забезпечення конкурентостійкості підприємств, зокрема у сфері машинобудування, що підсилюється, з одного боку, в умовах формування можливостей та появи нових ризиків і загроз, з іншого – складністю застосування заходів регулювання державою цих процесів з користю для розвитку вітчизняних підприємств.

Другий розділ «Методи досліджень конкурентостійкості підприємств та її складових» присвячено вивченню методичного інструментарію дослідження конкурентостійкості підприємств та її складових, зокрема виконано аналіз підходів до оцінки конкурентостійкості та конкурентного статусу підприємств, розкрито особливості використання ресурсно-діяльнісного підходу до оцінки конкурентного статусу підприємств. Запропоновано методичне забезпечення аналізу та оцінки конкурентостійкості підприємств в умовах дії факторів організаційного та управлінського потенціалу. На цій основі посилено наукову аргументацію пропозицій з конкретизації управлінських заходів задля підвищення рівня конкурентостійкості підприємств.

У третьому розділі «Конкурентостійкість підприємств: оцінка стану та аналіз рівня розвитку» запропоновано науково–практичні підходи до дослідження конкурентостійкості підприємств та її складових, які визначають загальний підхід до вивчення конкурентостійкості з точки зору формування конкурентного статусу та організаційно–управлінського потенціалу конкурентостійкості. Розроблене методичне забезпечення діагностики конкурентостійкості підприємств на противагу усталеним підходам створює наукове підґрунтя для підвищення ефективності виявлення потенційних організаційних можливостей та управлінських компетенцій на підприємствах. Застосовано сучасні аналітичні методи для оцінки конкурентного статусу підприємств на основі ресурсно–діяльнісного підходу.

Четвертий розділ «Перспективні напрями забезпечення конкурентостійкості підприємств України» присвячений удосконаленню напрямів забезпечення конкурентостійкості підприємств в Україні. Авторами розроблено концептуальні основи забезпечення конкурентостійкості підприємства шляхом формування конкурентного статусу, виконано прогнозування впливу домінуючих факторів впливу на конкурентостійкість підприємств. Удосконалено підходи до формування та реалізації управлінських рішень щодо забезпечення конкурентостійкості підприємств. Виконано оцінку ефективності реалізації сценаріїв розвитку конкурентного статусу, що дозволяє підвищити загальну ефективність та оперативність прийняття управлінських рішень, зокрема сформувані адекватні регуляторні управлінські заходи для визначення вектора пріоритетних напрямів підтримки конкурентного статусу підприємств машинобудування

Викладені у монографії теоретико–методологічні положення є взаємопов'язаними і становлять єдиний комплекс науково–практичного забезпечення, який має певне теоретичне і прикладне значення, що полягає у реальній можливості його використання на практиці керівниками та власниками вітчизняних підприємств при управлінні конкурентостійкістю підприємств України. Наукові розробки авторів монографії щодо управління конкурентостійкістю підприємств та формування відповідного організаційно–правового забезпечення базуються на міждисциплінарному підході, є неординарними і новаторськими, що й стало запорукою отримання якісно нового пласту знань у площині наук «Ризик–менеджмент», «Підприємницька діяльність», «Економіка суб'єктів господарювання», «Криміналістика», «Методика розслідування окремих видів злочинів», котрий знайде практичне застосування в процесі перспективної розбудови економіки України.

Автор сподівається, що низка положень, ідей та гіпотез, які окреслюються у цій монографії, матимуть продовження у працях інших вчених, а інтерес до проблематики, пов'язаної з управлінням конкурентостійкістю підприємств, зросте. А це означає, що будуть зроблені нові кроки у науці на благо кожної людини і України.

Автор висловлює щире подяку рецензентам, чий фахові консультації внесли вагомий вклад у розуміння досліджуваних процесів та вирішення означених проблем: доктору економічних наук, професору Шевчук Л. Т., доктору економічних наук, доктору юридичних наук, професору Покатаєвій О. В. за сприяння у підготовці цієї книги.

РОЗДІЛ 1. НАУКОВІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

1.1 Системно–логічний підхід до визначення сутності понять «конкуренція», «конкурентостійкість», «конкурентний статус», «управління»

В умовах посилення кризових явищ на рівні національної економіки через пандемію та дію обмежувальних заходів перед підприємствами України постає необхідність визначення основних напрямків розвитку, що забезпечить не тільки розширення масштабів виробництва, а й створить основу для довгострокового ефективного їх функціонування у взаємодії з зовнішнім середовищем. Даний підхід вимагає від підприємств підвищення рівня конкурентостійкості, конкурентного статусу, які є базовими складовими у системі плануванні діяльності та формування стратегії конкурентоспроможності. Питання формування конкурентного статусу підприємства в умовах мінливих економічних умов, зростаючої нестабільності зовнішнього середовища та постійних трансформаційних процесів, які диктують нові правила для учасників ринку, потребують підвищеної уваги з боку науковців.

Для більш детального та глибшого розуміння змісту дефініцій «конкуренція», «конкурентостійкість» та «конкурентний статус» вважаємо за доцільно проаналізувати існуючий понятійно–категоріальний апарат, що дозволить на основі встановленого логічного взаємозв'язку між ними сформулювати якісний науково обґрунтований теоретико–методичний інструментарій дослідження. Поняття «конкуренція» (*competition, concurrence*) означає «зіштовхуюсь», «стикаюсь» і походить від «*concurentia*» (від *concurrere*). В процесі розвитку науки, підходи до його трактування еволюціонували та адаптовані до різних сфер діяльності, де, як зазначено у роботі [1], може відбуватися боротьба між об'єктами господарювання за досягнення кращих результатів у рамках існуючого нормативно–правового забезпечення.

Світова наукова спільнота виокремила підходи до трактування сутності поняття «конкуренція»: поведінковий, ситуаційний і функціональний. Результати осмислення поняття «конкуренція» науковцями згруповані відповідно до підходів та за змістовною направленістю, що подано у Додатку А. Проведений у монографії огляд існуючих підходів до трактування поняття «конкуренція» (Додаток А), дозволив зробити висновок, що дане поняття переважною більшістю дослідників характеризується враховуючи особливості галузі та сфери дослідження; спричиняє врахування лише окремих аспектів конкуренції, які в цілому не відображають поєднання статички й динаміки конкурентної боротьби та виживання підприємств у заздалегідь невизначених умовах. Враховуючи складність прийняття управлінських рішень в умовах обмеженості ресурсів, вимог мінливого середовища конкурентного ринку до швидкої адаптації поняття «конкуренція» до ринкових умов доцільно розглядати його спираючись на поєднання поведінкового та функціонального підходів, зокрема враховувати наявність інституту держави та його законодавчого впливу на врегулювання

конкурентних відносин, що розглянуто у підрозділі 1.4. Виходячи з цього, конкуренцію слід розглядати як процес управління підприємством своїми конкурентними перевагами у боротьбі з конкурентами за кращі умови та результати комерційної діяльності з використанням сучасних методів у рамках діючого законодавства. Для більш детального та глибшого розуміння поняття «конкурентостійкість», що сформувалося в рамках теорії конкурентоспроможності, яка бере початок з 60-х років XX ст., вважаємо за доцільне проаналізувати понятійний апарат, у склад якого воно входить, а саме базове поняття «конкурентоспроможність». Слід зазначити, що забезпечення конкуренції підприємств в світлі основних теорій менеджменту та концепцій конкурентних переваг буде більш детально вивчено та наведено авторами у підрозділі 1.3. Досить часто у науковій літературі відбувається ототожнення поняття «конкурентоспроможність» з дефініцією «конкурентоздатність», під якою дослідники розуміють «здатність (спроможність) підприємства вести суперництво у базовій галузі, на міжгалузевому та світових ринках» [23, с. 6]. Навіть розглядаючи ці поняття окремо науковці надають синонімічні визначення: наприклад Гайдук В. А. конкурентоздатність визначає як можливість забезпечити кращу пропозицію порівняно з конкуруючою компанією [24, с. 17]. Фатхутдінов Р. А. у роботі [16] називає конкурентоспроможністю здатність об'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами в умовах конкретного ринку.

В свою чергу, Чернега В. В. конкурентоздатність визначає як існування певних внутрішніх факторів, які теоретично дозволяють підприємству завоювати ринок за допомогою виробленої продукції, або процес пошуку переваг над іншими виробниками аналогічної продукції завдяки дії внутрішніх факторів» [25, с. 20], а деякі автори [26, с. 98] вважають конкурентоспроможністю можливість підприємства впроваджувати інновації у процес виробництва продукції або надання послуг та зацікавлювати покупців якіснішою продукцією за нижчою ціною. Віддаючи належне вищеназваним вченим, звернемо увагу на те, що поняття «здатність» або «здатний на щось» в українській мові трактується як який може, має здатність здійснювати, реалізовувати, робити що-небудь, поводити себе певним чином [27, с. 453], у той час як «спроможність» або «спроможний на щось» як такий, який має здатність виконувати, здійснювати, робити що-небудь або який має можливість здійснити що-небудь [27, с. 1378].

Тобто поняття конкурентоздатність можна охарактеризувати, як здатність суб'єкта господарювання за рахунок наявних чи потенційних можливостей отримувати конкурентні переваги, зокрема забезпечувати конкурентоспроможність. Яка, в свою чергу, вказує на результат діяльності підприємства-суб'єкта господарювання, а отже його можливість виробляти й реалізовувати на ринку продукцію (роботи, послуги) такої якості, що гарантуватиме підприємству конкурентний статус та позиції на ринку вищі у порівнянні з суперниками, а також прибуток достатній для забезпечення стійкого стану та розвитку у мінливому конкурентному середовищі. Відзначимо й різноманітність підходів до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність» (рис. 1.1).

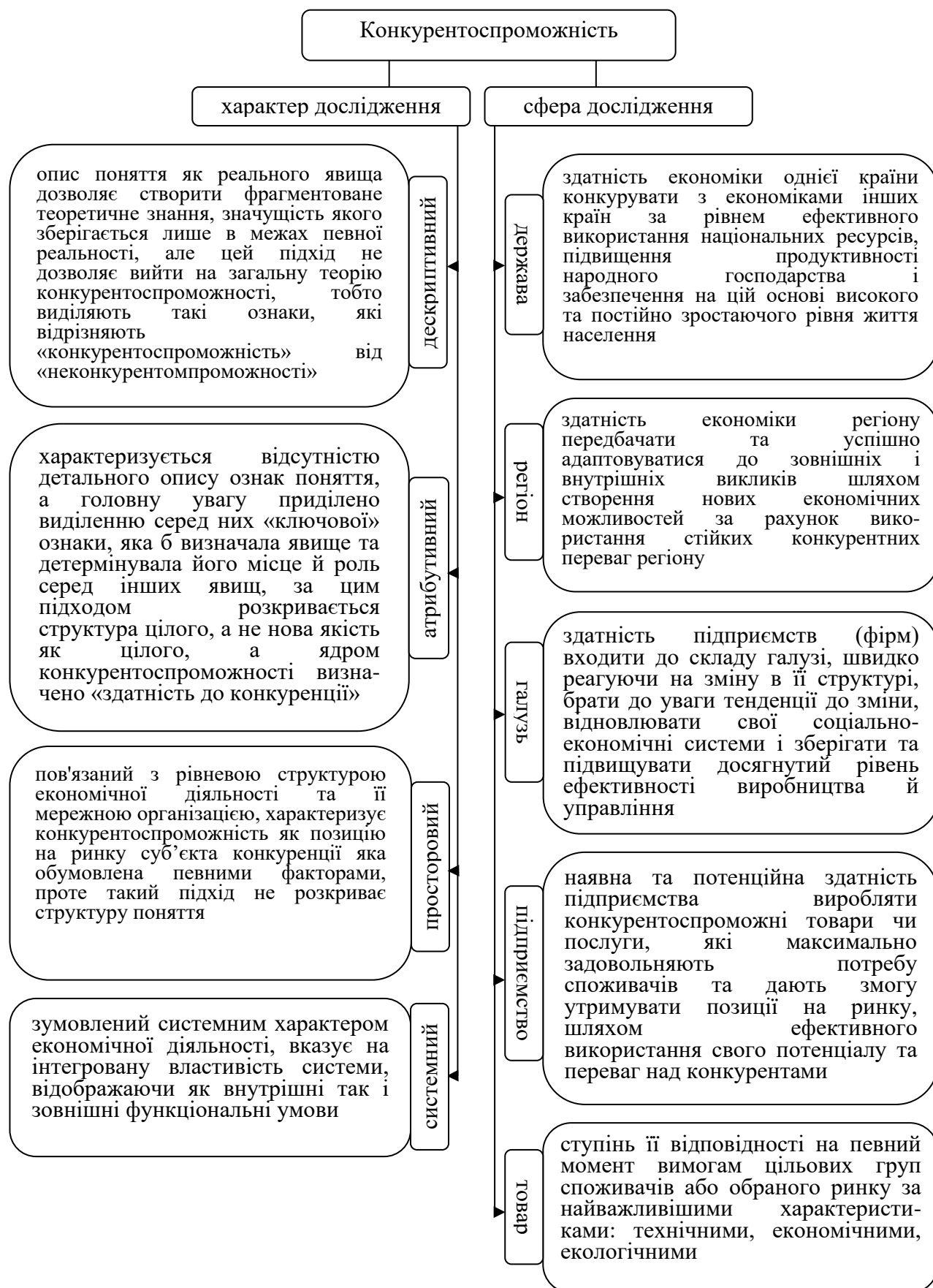


Рис. 1.1. Класифікація підходів до визначення поняття «конкурентоспроможність»

Виходячи зі сфери дослідження поняття «конкурентоспроможність» трактується науковцями на різних рівнях: починаючи з продукції, підприємства, та закінчуючи регіоном, галуззю та державою. Відповідно, конкурентоспроможність слід починати глибше розглядати виходячи з особливостей життєдіяльності людини у аспекті задоволення її потреб, на чому зосереджено увагу авторів у підрозділі 1.2 монографії.

Загалом конкурентоспроможність економічної системи визначають як здатність існуючих виробничо–економічних систем корегувати напрям подальшого розвитку або запланований режим діяльності за умови адаптації до негативного впливу зовнішнього середовища в напрямку збереження існуючих конкурентних переваг або створення нових.

Згідно до класичної теорії Д. Рікардо [28] конкурентоспроможність країни в цілому визначається як відносна продуктивність наявних факторів, що віддзеркалюється в дотриманні рівноваги торгового балансу, стабільного валютного курсу, динаміки відносних цін і в цілому забезпечує добробут країни.

Спираючись на теорію порівняних переваг Д. Рікардо, П. Кругман [29], зазначає, що конкурентоспроможність на рівні країни, на відміну від мікрорівня, явище нереальне та використовується лише в теоретичних дослідженнях, оскільки на характеризує реальний стан національної економіки, яка є саморегулюючою системою та не потребує державного втручання. П. Кругман вважає, що конкурентоспроможність є атрибутом компаній, тому цю категорію не можна застосовувати в регіональному контексті; акцентує увагу на процесі вивчення продуктивності виробництва як основного індикатора, що характеризує рівень конкурентоспроможності компаній.

На важливості та виключності поняття конкурентоспроможності підприємства акцентує увагу й М. Портер у роботі [30]. Дослідник порівнює поняття «конкурентні переваги країни» з поняттям «порівняльні переваги», що активно використовується в рамках неокласичної теорії торгівлі, викладеної в роботах Д. Рікардо, Е. Хекшера і Б. Оліна. Автор стверджує, що переваги, як і конкурентоспроможність країни, в кінцевому підсумку виникають не через інтенсивність використання певною галуззю специфічних факторів виробництва, якими у відносному надлишку наділена країна в рамках теорії Хекшера–Оліна. Переваги є результатом конкретних зусиль працівниками фірми та її керівництвом з розвитку нового продукту, оновлення продукції, створенню нових брендів або методів доставки та ін. – тобто інновацій в широкому сенсі. Так, М. Портер у роботі [30, с. 205] наголошує, що конкурентоспроможність окремої країни, в першу чергу, базується на схильності її промисловості до інновацій та модернізації. Тобто М. Портер стверджує, що в стані конкурентної боротьби знаходяться не регіони або держави, а окремі компанії, тоді як регіони та держави виступають зовнішнім оточенням, яке позитивно або негативно впливає на конкурентні позиції конкретної компанії.

Розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» характеризується значної різноманітністю. Досить ґрунтовну класифікацію запропонували І. В. Булах та Т. Б. Надтока, розглядаючи сутність даного поняття з різних точок зору, зокрема: продуктивності підприємства, вміння адаптуватися

до навколишнього середовища, як синонім поняття «конкурентоспроможність товару», вміння задовольняти потреби споживачів, у зв'язку з результатами діяльності одиниці бізнесу [31].

Також зустрічаються дефініції поняття з точки зору частки ринку, орієнтовані на оцінку рівня на поточний момент або враховуючи потенційне зростання, є такі, що ототожнюють «конкурентоспроможність» з рушійною силою підприємницької діяльності або результатом використання конкурентних переваг.

Автори дослідження [32, с. 138] вважають, що конкурентоспроможність підприємства можна визначити як спроможність підприємства реалізувати свою конкурентоздатність на ринку шляхом використання існуючих конкурентних переваг та можливостей з метою забезпечення ефективного функціонування на ринку, посилення конкурентної позиції за допомогою реалізації стратегії пристосовування та протидії мінливому конкурентному середовищу, задовольняти потреби споживачів та інших суб'єктів національної економіки у якісних, адекватних за ціною товарів і послуг порівняно з конкурентами.

Конкурентоспроможність продукції вимірюється ступенем її відповідності бажанням та вимогам певних цільових груп споживачів або обраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними тощо [23, с. 6]. Конкурентоспроможність – це ступінь привабливості даного продукту для здійснюючого реальну купівлю споживача. Конкурентоспроможність товару відображає його здатність більш повно відповідати запитам покупців порівняно з аналогічними товарами, представленими на ринку.

Отже, підходи до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність» різноманітні та доповнюють один одного, тому аналіз визначень поняття було проведено застосовуючи різносторонні критерії, а саме: на основі статичності або динамічності сутності поняття (підхід Д. Деперту та Д. Саратто [33, с. 8]), а також з огляду на конкурентні умови функціонування підприємства (фірми), його наявні чи потенційні ресурси (потенціал) та поєднання факторів зовнішнього та внутрішнього середовища (Додаток Б).

З точки зору компаративного підходу Фатхутдінов Р. А. [50, с. 38] визначає конкурентоспроможність як здатність об'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами в умовах конкретного ринку. Здатність у реальному масштабі часу та у перспективі формувати і використовувати систему знань, умінь і навичок спільного зі споживачем творення принадливого для нього продукту, випереджаючи за часом теперішніх і можливих конкурентів [51]. Тобто, основою цього підходу можна вважати теорію конкурентних переваг М. Портера, а конкурентоспроможність розглядати як порівняльну характеристику підприємства, що дає можливість комплексно співставити показники–індикатори успіху діяльності підприємства на ринку за певний проміжок та визначити ступінь його переваг над підприємствами–конкурентами. Недоліком підходу є обмеженість його застосування для аналізу конкурентоспроможності підприємств, що випускають товари–субститути та функціонують в межах одного ринку.

Популярним підходом до визначення конкурентоспроможності є системний, що базується на дослідженні розвитку взаємовідносин внутрішнього середовища підприємства (що є відкритою економічною системою) з зовнішнім середовищем. Представники даного підходу: Іванов Ю. В. [52, с. 98–99], Шинкаренко В. Г., Бондаренко А. С. [53], Тищенко О. М. [52] та інші в основному конкурентоспроможність трактують як здатність виробничо–економічних систем змінювати траєкторію руху або запланований режим функціонування в процесі адаптації до дії зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку тих, що вже існують, або створення нових конкурентних переваг.

З точки зору ресурсного підходу конкурентоспроможність науковці розглядають як основну ознаку, яка характеризує наявність та розвиток підприємством сукупності матеріальних та фінансових можливостей, які обумовлюють його здатність до ефективної роботи на ринках продажу своєї продукції [44, с. 10–16]. Юданов А. Ю. як прихильник ресурсного підходу трактує конкурентоспроможність як «здатність підприємства виробляти і реалізовувати конкурентоспроможну продукцію; конкурентоспроможність залежить від загальної ефективності його діяльності та визначається досконалістю ресурсів підприємства, використовуваних в його діяльності» [13, с. 89]. Тобто, відповідно до цього, ресурси підприємства є основою забезпечення конкурентоспроможності та слугують підґрунтям створення конкурентних переваг підприємства, які забезпечують підвищення конкурентного статусу підприємства на перспективу. Проаналізувавши наведені у Додатку Б визначення, що запропоновані науковцями, зосередимо увагу на тому, що:

по–перше, конкурентоспроможність підприємства нерозривно пов’язана з внутрішніми наявними чи потенційними його можливостями, що дають змогу протистояти суперникам у конкурентній боротьбі, а отже з конкурентним потенціалом підприємства;

по–друге, конкурентоспроможне підприємство має формувати особливі характеристики, що не лише відрізняють його від інших підприємств, а й забезпечують переваги над конкурентами, а отже мати конкурентні переваги;

по–третє, конкурентоспроможність є передумовою наявності у підприємства певної частки ринку – його конкурентні позицію та статус підприємства на ринку.

Проаналізувавши вищенаведені підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність» визначимо її як реалізовану можливість підприємства тривалий час відстоювати власні переважні позиції у галузі завдяки наявній та потенційній здатності виробляти якісні конкурентоспроможні товари (роботи, послуги), які максимально задовольняють потребу споживачів, та ефективному використанню свого потенціалу та переваг над конкурентами. Зазначимо, що здійснення господарської діяльності вимагає від підприємства використання відповідних ресурсів та наявності певних компетенцій та здатностей. Проте лише їх наявність не є запорукою досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності, вони є джерелом забезпечення підприємству конкурентних переваг – характеристик, що будуть не тільки відрізняти його від інших підприємств, а й забезпечувати переваги над конкурентами [54]. Крім цього,

конкурентоспроможність є передумовою наявності у підприємства певної частки ринку – його конкурентні позицію та конкурентний статус підприємства на ринку.

Поняття «конкурентоспроможність підприємства» уособлює наявну та потенційну можливість підприємства створювати та виводити на ринок якісні, конкурентоспроможні товари (роботи, послуги), які спрямовані на максимально задовольняють потреб споживачів та дозволяють підприємству утримувати стабільні позиції на ринку, на основі ефективного використання наявного потенціалу та реалізації існуючих переваг. В свою чергу, конкурентоспроможність характеризує поточний стан підприємства, на відміну від конкурентостійкості, яка дозволяє оцінити стан підприємства у довгостроковому періоді.

Процес стимулювання попиту споживачів з метою підтримки власних позицій на ринку у довгостроковій перспективі і складає сутність поняття конкурентостійкості. Зауважимо, що поняття «конкурентостійкість підприємства» також, як і «конкурентоспроможність підприємства», не має чіткого визначення. Спираючись на морфологію ключового слова у визначенні конкурентостійкості виділяють таке елементне наповнення як здатність, спроможність чи можливість підприємства, як характеристику та ефективність його діяльності, як процес.

Порівняльний аналіз наукових підходів до визначення сутності поняття «конкурентостійкість» представлено у Додатку В, що дозволило виділити складний характер поняття конкурентостійкості підприємства. Так, Дикань В. Л. [55, с. 42], враховуючи динамічний характер функціонування підприємства у часі та наявність конкурентного середовища, стверджує, що конкурентостійкість – це динамічний процес специфічних відносин між виробниками однієї і тієї самої або аналогічної продукції, тобто стабільність становища на ринку одного виробника відносно іншого. Позитивним є й те, що визначення вказує місце підприємства відносно конкурентів.

Сторожилова У. Л. у роботі [57] вважає конкурентостійкість здатністю створити кращі умови в порівнянні з компанією–конкурентом. На думку Чернеги В. В. [25, с. 20] конкурентостійкість підприємства дозволяє не тільки втримати досягнуту конкурентну позицію, а й підвищити свою присутність на ринку. Автори погоджуються з Мохначевим С. А. [59, с. 15], який розглядає конкурентостійкість як здатність формувати та використовувати в довгостроковій перспективі саме сукупний потенціал, що забезпечує підприємству стійке ринкове положення, реалізацію його пріоритетних цілей, партнерську співпрацю та економічні переваги порівняно з іншими на обраному ринку.

Проте найтісніший зв'язок конкурентостійкість має з конкурентоспроможністю. Конкурентостійкість є похідним поняттям від конкурентоспроможності, але воно є більш тривалою та динамічною характеристикою підприємства, так як характеризує уміння підприємства успішно функціонувати та розвиватися в умовах конкуренції. Багато хто з дослідників інтерпретує конкурентостійкість через конкурентоспроможність. Так, наприклад, Булах І. В. та Надтока Т. Б. під конкурентостійкістю розуміють здатність підприємства забезпечувати заданий рівень конкурентоспроможності на тривалому проміжку часу функціонування підприємства [31, с. 159].

Миргородська О. О. також визначає конкурентостійкість як розподілену у часі конкурентоспроможність. Сімех Ю. А. [58] розширює визначення конкурентостійкості необхідністю підтримувати стан конкурентоспроможності як в умовах впливу негативних чинників, так і при трансформації загальної ситуації на даному сегменті ринку протягом довгострокової перспективи. Та виділяє конкурентоспроможність, економічну безпеку підприємства та його економічну ефективність, як головні складові забезпечення конкурентостійкості підприємства.

У роботі [32] автором акцентовано увагу на комплексності поняття конкурентостійкості; виділено наслідковий зв'язок у визначенні. Так, конкурентостійкість є організаційною взаємодією конкурентоздатності та конкурентоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі, яка дає змогу забезпечити та розширити конкурентну позицію, забезпечити ефективне функціонування на ринку в умовах конкуренції стосовно інших виробників.

Тобто конкурентостійкість є спроможністю підприємства у тривалому інтервалі свого функціонування підтримувати конкурентоспроможність на певному рівні. На відміну від конкурентоспроможності конкурентостійкість характеризує як внутрішні можливості підприємства, так і його можливості адекватно реагувати на зовнішні збурюючі фактори впливу. Тому ще одна характеристика, що притаманна конкурентостійкості це можливість подолання негативних факторів. Так, у роботі [37] стверджується, що конкурентостійкість є здатністю підприємства в порівнянні з конкурентами протистояти дестабілізуючому впливу факторів зовнішнього середовища. З одного боку враховуються участь підприємства у конкурентній боротьбі та стійкість підприємства, але увага сконцентрована лише на факторах впливу зовнішнього середовища, коли негативні зміни внутрішнього середовища можуть мати не менш руйнівні наслідки для підприємства.

Забезпечення стійкості функціонування підприємства в умовах ринкової конкуренції, наслідків глобальної фінансової кризи, важкодоступності кредитних ресурсів, зменшення платоспроможного споживчого попиту є безперечно стратегічно важливим завданням для вітчизняних підприємств, так як тільки всебічно стійке підприємство зараз здатне забезпечити стабільний розвиток у майбутньому.

Так, якщо конкурентоспроможність базується на конкурентних перевагах підприємства, то перспективна конкурентоспроможність (конкурентостійкість) зумовлена наявністю стійких конкурентних переваг або їх постійним відтворенням. Поняття «конкурентостійкість» формується враховуючи його динамічний характер та зв'язок з конкурентоспроможністю, а саме ступінь забезпечення конкурентоспроможності, на основі таких економічних категорій, як «конкурентний потенціал» та «конкурентні переваги», ефективна реалізація яких забезпечують підприємству «конкурентний статус» та «конкурентну позицію» на ринку, а підтримання їх на належному рівні впродовж тривалого часу буде вказувати на конкурентостійкість підприємства.

Для більш змістовного обґрунтування поняття «конкурентний статус» зробимо семантичний аналіз цього складного поняття, яке включає як зовнішні

умови функціонування підприємства, так і внутрішнє середовище підприємства («статус»). Термін «статус», що походить від латинського *status* – стан, положення кого–небудь або чого–небудь [62, с. 355] у будь–якій структурі, системі [63, с. 426; 64, с. 342]. Найбільшого поширення статус як наукова категорія здобула у системі правових понять. Історично перші згадування про юридичний (правовий) статус зустрічаються у роботах давньоримських вчених. Вони застосовували поняття юридичного статусу відносно фізичних осіб та позначали ним певні аспекти їх правового стану (положення): стан свободи – *status libertatis*, стан громадянства – *status civitatis*, сімейний стан – *status familiae* [65, с. 47]. Ці статуси визначали права і свободи особи у певних сферах суспільного життя та у сукупності складали повний об'єм правоздатності.

Говорячи про статус, мають на увазі якісну характеристику суб'єкта, яка свідчить про наявність у його носія певних можливостей, прав, привілеїв та обов'язків, що в сукупності відображає положення суб'єкта у системі суспільних відносин, яке він обіймає відносно інших суб'єктів. Залежно від сфери діяльності суб'єкта та від того якими нормами визначається його положення у певній ієрархічній системі, статус суб'єкта може бути: правовий, професійний, соціально–побутовий, культурний, конкурентний тощо. Тож, поняття «статус», можна застосувати для характеристики положення підприємства на конкурентному ринку в результаті конкурентної боротьби за стратегічну зону господарювання.

На сьогодні в економічній літературі існує ряд тлумачень поняття «конкурентний статус», виходячи з яких можна зробити висновок, що усі вони не суперечать, а скоріше доповнюють один одного, підкреслюючи тим самим його складність і багатоаспектність. Відомий вчений Ансофф І. запропонував визначати поняття «конкурентний статус» підприємства як міру визначення положення підприємства в конкуренції, співвідношення фактичної й базової продуктивності використання ресурсів» [66–67]. На думку авторів робіт [53, 68] «конкурентний статус є ширшим поняттям і охоплює не лише позицію підприємства». Так, Шинкаренко В. Г. [53] вважає, що «конкурентний статус є передумовою для досягнення визначеного рівня конкурентних переваг», з точки зору інших «він відображає лише ступінь володіння певними конкурентними перевагами». На думку Градова А. П. при розкритті сутності конкурентного статусу існує необхідність враховувати зовнішні фактори впливу, які М. Портер назвав детермінантами «національного ромбу» [68], тобто, пропонує визначитись «як робити, якими засобами, щоб зберегти конкурентну перевагу».

Лапін Є. В. розглядає конкурентний статус як ресурсну забезпеченість та підготовленість підприємства до реалізації стратегічних цілей та завдань, ступінь освоєння ним своїх потенційних можливостей, що оцінює сприятливість умов зовнішнього середовища для створення та підтримки конкурентних переваг [69, с. 31]. Виходячи з чого, конкурентний статус підприємства характеризує достатність передумов досягнення ним певного рівня конкурентної переваги та залежить від ефективності використання ним ресурсів (рівня «корисності» стратегічного потенціалу підприємства), а також характеру і ступеню використання умов зовнішнього середовища (факторів виробництва та

інфраструктура, наявність супутніх галузей, параметри попиту, параметри конкурентоспроможності фірм–конкурентів). Таким чином, конкурентний статус показує, з одного боку: чи забезпечені повною мірою «здібності» підприємства для захоплення лідируючих позицій в галузі, а з іншого боку – чи достатньо повно використовуються підприємством умови зовнішнього середовища для створення і підтримки конкурентної переваги на високому рівні.

Поширеним є підхід трактування конкурентного статусу з точки зору його взаємозв'язку з потенціалом підприємства. Науковці у роботах [70–71] розглядають конкурентний статус в якості загальної порівняльної характеристики підприємства порівняно з конкурентами, що характеризує його внутрішній потенціал, займану позицію в конкурентних сегментах ринку й можливість утримати її під впливом дестабілізаційних факторів зовнішнього середовища. Подібне трактування надає Матвеев В. В., розширивши трактування конкурентного статусу, який, на його думку, відображає конкурентний потенціал підприємства, виступає підґрунтям для досягнення ним стратегічних конкурентних переваг у довгостроковій перспективі [70]. Особливістю запропонованого підходу у визначенні конкурентного статусу підприємства є відображення оцінки ступеня достатності розвитку стратегічного потенціалу підприємства і умов зовнішнього середовища для підтримки його конкурентних переваг на високому рівні.

Слід зауважити на оцінці конкурентного статусу підприємства як засобу аналізу положення (позиції) підприємства на ринку, яке визначає рівень його конкурентоспроможності [71, с. 61]. Як зазначають деякі дослідники [72] конкурентний статус, як науково обґрунтований показник обмірюваного успіху на ринку – обов'язковий компонент всіх PR–технологій, допомагає підприємствам орієнтуватися на ринку, вибирати надійних партнерів, відстежувати позиції конкурентів.

Конкурентний статус підприємства відображає не лише конкретний результат діяльності підприємства за певний період у відповідних умовах конкуренції, а й враховує динаміку змін цих умов під впливом значної кількості факторів і ризиків. Конкурентний статус розглядається як первинний елемент системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства за рахунок формування та системного використання конкурентних переваг.

Конкурентний статус підприємства – це складова логічного взаємозв'язку основних характеристик конкуренції підприємств – конкурентоспроможності підприємства і конкурентних переваг підприємства [73, с. 99–102]. Погоджуючись з автором, вважаємо за доцільне, конкретизувати конкурентний статус як результуючий елемент цього взаємозв'язку, що є індикатором досягнення підприємством у відповідний проміжок часу певного рівня конкурентоспроможності [74, с. 153–158]. Подібну думку розділяють, І. М. Кирчата та Г. В. Поясник [75, с. 45], які визначають конкурентний статус як «визначене на конкретний момент часу становище підприємства на ринку, яке обґрунтоване комплексною порівняльною характеристикою стосовно реальних конкурентів та відбиває його конкурентоспроможність і конкурентну позицію». У той же час, певний рівень конкурентоспроможності дає можливість підвищувати

або хоча б підтримувати конкурентний статус, оскільки є динамічною характеристикою підприємства реагувати на негативний вплив та обґрунтовано врахувати позитивний вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Узагальнення теоретичних розробок з аналізованого питання дозволило також проаналізувати наступне поняття, зокрема «конкурентна позиція». Азоєв Г. Л. під конкурентною позицією розуміє позицію, яку компанія займає у певній галузі відповідно до результатів своєї діяльності та зі своїми перевагами й недоліками порівняно з конкурентами [9]. На думку Кизима М. конкурентна позиція підприємства є місцем в конкурентних сегментах ринку зовнішнього середовища стосовно конкурентів [76, с. 104]. На наш погляд, зводити це поняття виключно до ринкової частки підприємства є не досить коректним.

Досить часто, конкурентну позицію пов'язують з результатами реалізації конкурентної стратегії підприємства. Так, можна погодитись з Кизимом Н. та іншими вченими [76, с. 109], які визначають конкурентну позицію підприємства як положення в певному ринковому сегменті за рахунок більш ефективної реалізації обраної ним конкурентної стратегії порівняно з підприємствами–конкурентами. Конкурентна позиція, як результат реалізації конкурентної стратегії підприємства, повинна відображати довгострокові зусилля підприємства щодо завоювання конкурентних переваг над конкурентами; бути «обличчям» конкурентної стратегії підприємства; визначати точки відмінності від конкурентів, а не тільки ідентифікувати свою сферу діяльності.

Найбільш вдале трактування поняття «конкурентна позиція», на наш погляд, надане Матвеевим В. В. [70, с. 59], а саме: конкурентна позиція підприємства відображає положення підприємства, що відображає досягнутий рівень його конкурентоспроможності на конкретному сегменті ринку, завдяки адаптації конкурентного потенціалу та реалізації обраної ним конкурентної стратегії, яка створює можливості для формування нових і розвитку існуючих конкурентних переваг для подальшого функціонування на ринку.

Збереженню та завоюванню нових міцних конкурентних позицій, та у подальшому забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності на ринку, сприяє ефективне управління перевагами, якими володіє підприємство порівняно з конкурентами. Підприємство в змозі перевершити своїх конкурентів у тому випадку, коли воно здатне створити певні відмінності від інших, наприклад, у вигляді більшої цінності для споживачів чи створити порівнювану з конкурентами цінність при менших витратах, та у майбутньому їх зберегти та примножити. Д. В. Резніченко під конкурентними перевагами розуміє сукупність засобів та компетенцій, якими володіє підприємство (регіон, галузь, країна) і які надають йому перевагу над конкурентами [61, с. 174]. Первісне значення поняття «перевага» – це: якість, властивість, що вигідно відрізняє кого–, що–небудь від когось, чогось; більша, ніж у кого–небудь, кількість (війська, техніки й т. ін.); переважання в кількості; виключне, особливе право на що–небудь; привілей. Для Р. А. Фатхутдінова «конкурентна перевага – яка–небудь ексклюзивна цінність, якою володіє система і яка дає їй перевагу перед конкурентами. Цінність – особливий зміст системи, яке вона прагне зберегти або мати» [77, с. 200].

У загальному економічному розумінні, конкурентні переваги – це такі

характеристики, які забезпечують підприємству перевагу над прямими конкурентами. Проте деякі науковці [78, с. 179; 79, с. 232; 80, с. 39] поняття конкурентних переваг звужують до характеристики, властивості товару чи марки, що створюють для фірми визначену перевагу над своїми прямими конкурентами з позиції ексклюзивної цінності, яка дає перевагу, більш вигідну позицію над конкурентами. Ж.–Ж. Ламбен стверджує, що ці характеристики можуть бути самими різними і відноситися як до самого товару, так і до додаткових послуг, до форм виробництва, збуту або продажів, специфічним для фірми або товару [79, с. 232]. Конкурентна перевага підприємства трактується як результат більш ефективного за конкурентів управління процесами формування і розвитку таких якісних і кількісних властивостей продукту, які представляють цінність для покупця.

Відповідно до іншого погляду щодо сутності поняття конкурентних переваг, а саме з точки зору можливих джерел їх здобуття, конкурентні переваги описують застосовуючи інші поняття теорії конкуренції та конкурентоспроможності.

Так, М. Сарітх вважає, конкурентні переваги передумовою формування конкурентоспроможності підприємства, називаючи їх позитивними чинниками, що забезпечують конкурентоспроможність економічних об'єктів і суб'єктів. Їх конкурентоспроможність може складатися з декількох конкурентних переваг [81, с. 19]. Деякі інші відомі науковці [53; 68, с. 159] стверджують, що основною передумовою досягнення конкурентних переваг підприємства є його конкурентний статус. Градов А. П. під поняттям конкурентного статусу пропонує розглядати розуміння того, «як робити, якими засобами, щоб зберегти конкурентну перевагу» [68, с. 159]. При чому це поняття охоплює не тільки позицію підприємства на ринку (у галузі), але і ступінь володіння їм визначених порівняльних переваг. «Конкурентний статус визначається конкурентною позицією підприємства і є передумовою для досягнення визначеного рівня конкурентних переваг», а конкурентна позиція визначається положенням суб'єкту господарювання на ринку й ототожнюється з величиною ринкової частки того чи іншого підприємства [9]. М. Портер також підкреслює, що частка ринку пов'язана з конкурентною позицією, проте лідерство в той чи іншій галузі є не причиною, а наслідком одержання певних конкурентних переваг. На його думку, конкурентна перевага (названа ним ланцюжком цінностей фірми) має двоїсту природу: факторну і конкурентну (яка визначається конкурентними відносинами)» та є здатністю керівництва максимально ефективно організувати зв'язок фірми з її постачальниками і споживачами.

Таким чином, місце конкурентних переваг у системі взаємозв'язків понять теорії конкурентоспроможності наступне: кожне підприємство, що функціонує на ринку прагне захопити лідерство у конкурентній боротьбі задля завоювання більшого кола споживачів, кращих умов функціонування та максимізації прибутку тощо. Одним із засобів досягнення цих та інших конкурентних цілей діяльності підприємства є наявність та спроможність створення нових якісних конкурентних відмінностей. Це, в свою чергу, вимагає від підприємства наявності певних компетенцій, що є невід'ємною складовою його стратегічних активів, яка

віддзеркалює комплекс колективного знання, досвіду та здібностей підприємства, що у поєднанні з унікальною технологією дозволяє створювати (підтримувати) конкурентні переваги та забезпечувати неповторну відмінність підприємства у певному ринковому оточенні.

Саме наявність ряду певних конкурентних переваг у підприємства є передумовою формування його міцної конкурентної позиції. Проте, мати першість у всіх областях неможливо, тому підприємство з урахуванням своїх сильних сторін, як правило, обирає пріоритетні напрямки, за якими намагається досягти переваги над іншими; напрямки можуть бути найрізноманітнішими, і варіантів такої стратегії на практиці застосовується безліч. Дана стратегія пов'язана зі значними витратами, що є однією з найважливіших проблем її реалізації.

Тож, наявність у підприємства певних конкурентних переваг визначає напрям конкурентної стратегії та характер конкурентної політики, що, в свою чергу, сприяє укріпленню та досягненню ним нових конкурентних переваг.

На думку деяких авторів, конкурентна політика: «... це комплекс цілеспрямованих і узгоджених заходів підприємства, які обумовлені станом його поточного конкурентного потенціалу і наявними конкурентними перевагами та спрямовані на зміцнення конкурентної позиції в перспективі» [75, с. 38]; «... визначає напрями підтримки та розвитку конкурентоспроможності підприємства в умовах сформованого в країні конкурентного середовища» [82, с. 169]; «... загальне керівництво для дій і прийняття рішень, які полегшують досягнення цілей конкурентного розвитку» [83, с. 296]; «...комплекс заходів, здебільшого економічного та організаційно-адміністративного характеру, які дають змогу підприємству ефективно реалізовувати власні конкурентні переваги, та забезпечувати високу конкурентоспроможність в умовах існуючого конкурентного середовища» [84, с. 244]. Узагальнюючи погляди вчених під конкурентною політикою розуміємо систему заходів щодо забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства та зміцненню конкурентного статусу з урахуванням діючих реалій конкурентного середовища, що сформована відповідно до наявних конкурентних переваг та потенціалу. За умови вдалої реалізації конкурентної політики, виконання завдань та досягнення цілей конкурентної стратегії підприємство виходить на певний рівень конкурентоспроможності, який забезпечує йому відповідний конкурентний статус. Під конкурентною стратегією підприємства розуміємо комплекс заходів, які ґрунтуються на конкурентному потенціалі та конкурентних перевагах, спрямованих на досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей на певному ринку.

Тож, погодимось з Резніченко Д. В. [61, с. 174], Романишиным С. Б., Гагелюком М. М., Когутом У. І. [78, с. 179], які вважають поняття «конкурентний статус» більш ширшим, що охоплює не лише позицію підприємства, а й ступінь володіння ним певними конкурентними перевагами. Адже підприємство на початковому етапі свого розвитку може мати не надто вигідну конкурентну позицію, але мати, за рахунок певних конкурентних переваг (інноваційний продукт, низька ціна тощо) дещо вищий конкурентний статус порівняно з

аналогічними підприємствами.

Цікавою для даного дослідження є класифікація запропонована Лозинським І. Є. та Доцяк Ю. В. у роботі [85, с. 55–59], які конкурентні переваги розрізняють за ознакою спрямованості: на ті, що спрямовані на формування майбутнього конкурентного статусу підприємства, і ті, що спрямовані на підтримання наявного конкурентного статусу. Схожість даної ознаки з ознакою тривалості дії існує лише на перший погляд, оскільки тривалі конкурентні переваги є тривалими у часі, але кожен окремий момент часу вони можуть бути спрямовані на підтримання наявного конкурентного статусу підприємства, що доводить необхідність виділення окремої ознаки класифікації щодо спрямованості дії. Конкурентні переваги досягаються виділенням набору ключових факторів, відмінного від конкурентів, щоб потім направити концентровані ресурси в конкретну область, в якій підприємство бачить найбільші можливості в досягненні стратегічної переваги над конкурентами. При цьому в якості критерію відбору кожного ключового фактору успіху підприємство зобов'язане враховувати так звані стратегічні ступеня свободи: наскільки в умовах сформованого рівня впливу неконтрольованих факторів підприємство зможе варіювати основні параметри даного чинника. У кінцевому підсумку саме синергія обраних факторів успіху визначає стійку конкурентну перевагу підприємства і ступінь його залежності від неконтрольованих чинників ринку.

Багато вітчизняних підприємств мають значні конкурентні переваги, однак як їх розвинути та примножити, щоб вийти на нові закордонні ринки, не знають або не мають відповідного ресурсного забезпечення. З цих та багатьох інших причин нині технології, за допомогою яких підприємство може оцінювати свою поточну конкурентоспроможність і виробляти ефективні і результативні стратегії майбутнього розвитку, зазнають значних змін. У зв'язку з цим постає питання про дослідження сутності конкурентного потенціалу підприємства, який дозволить оперативно визначити внутрішні можливості та слабкі сторони, виявити приховані резерви з метою підвищення ефективності його діяльності.

В першу чергу, варто зазначити відмінність внутрішнього потенціалу підприємства від конкурентного потенціалу, який є поєднанням конкурентних переваг внутрішнього потенціалу із зовнішнім потенціалом підприємства. Поняття «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*», прямий переклад якого – можливість, потужність. Вперше термін «потенціал» був застосований вітчизняними економістами у 20–30 роках ХХ ст. для вивчення особливостей розвитку виробничих сил і виробничих відносин у суспільстві. В кінці 1970–х – початку 1980–х рр. вийшов ряд публікацій, що містять різні аспекти поняття «потенціал», в більшості з яких наголошувалося на важливості вивчення проблем його оцінки і вказувалося на існування значних відмінностей у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, складу і співвідношення з іншими категоріями. Саме слово має подвійне смислове навантаження: перше – це фізична характеристика – величина, що характеризує запас енергії тіла, що знаходиться в даній точці поля; друге – в переносному сенсі – ступінь потужності (прихованих можливостей) у якому–небудь відношенні [86]. Потенціал як економічна категорія, за визначенням групи науковців під керівництвом Мочерного С. В. [87],

представляє собою наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальну структуру та вміння раціонально використовувати їх для досягнення поставленої мети. Проаналізувавши праці науковців, які досліджували сутність поняття «потенціал», прийшли до висновку, що потенціал є сукупністю наявних та потенційних ресурсів і можливостей, що можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних та тактичних організаційних цілей. Жоден із цих ресурсів сам по собі не почне діяти, поки він не буде приведений у дію раціонально, цілеспрямовано, відповідно до місії та завдань щодо реалізації місії й цілей.

Щодо поняття «конкурентний потенціал підприємства», то наразі в економічній літературі, теж не існує однозначного трактування. А складність цієї категорії стала причиною існування значної кількості найрізноманітніших поглядів щодо тлумачення [88, с. 194–197].

Конкурентний потенціал є «потенційною можливістю зберігати і збільшувати конкурентоспроможність в довгостроковому періоді» [89]. Конкурентний потенціал формується, з однієї сторони, сукупністю параметрів, що зумовлюють можливість і здатність підприємства ефективно вести господарську діяльність в перспективі [89], з іншої – сукупністю виробничо–фінансових, інтелектуальних, трудових і екологічних можливостей організації, що дозволяють отримати стійкі конкурентні позиції на ринку [90]. Автор роботи [47] характеризує термін «конкурентний потенціал» вживає словосполучення «потенційна конкурентоспроможність підприємства» і визначає його як економічну категорію, що характеризує відносний рівень можливості організації з використанням управлінських, матеріальних, трудових, організаційно–технічних і технологічних ресурсів виробляти конкурентоспроможну продукцію на ринку. Шинкаренко В. Г. зазначає, що конкурентний потенціал можна розглядати як засади конкурентних переваг, але тоді як конкурентний статус визначає умови досягнення конкурентних переваг, то конкурентний потенціал – умови збереження і збільшення переваг [53].

Конкурентний потенціал підприємства формується на пов'язаних між собою рівнях: 1) конкурентний потенціал характеризує попередній період діяльності підприємства, зокрема сукупність властивостей, що притаманні системі та формуються в процесі її становлення і таких, що визначають її можливості до функціонування і розвитку. Можна стверджувати, що конкурентний потенціал в даному випадку фактично набуває значення поняття «ресурс»; 2) конкурентний потенціал розкриває рівень практичного використання наявних можливостей, що допомагає відрізнити реалізовані і нереалізовані можливості, тобто частково співпадає з поняттям «резерв»; 3) конкурентний потенціал як вектор подальшого розвитку підприємства, орієнтир на майбутнє. Будучи єдністю стійкого і змінного станів, конкурентний потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку підприємства. Незважаючи на різноманітність інтерпретацій поняття «конкурентний потенціал», можна відзначити ряд ознак, які притаманні більшості наукових підходів:

1. Наявність традиційної ресурсної складової, що знаходиться в розпорядженні підприємства (трудові, інформаційні, фінансові та виробничо–

технічні ресурси) та її доступність.

2. Врахування системи управління (планування, організація, контроль, мотивація та координація).

3. Ресурс досвіду підприємства: стійка конкурентна позиція, обумовлена популярністю марки товару серед споживачів, доступом до системи руху товару, до розгалуженої системи постачання та іншими факторами, зумовленими досвідом підприємницької діяльності в галузі.

4. Ресурс довіри капіталу: доброзичливе ставлення тих суб'єктів ринкового середовища, які можуть стати джерелом для покриття нестачі виробничих ресурсів (акціонери, інвестори та кредитні установи).

5. Політичний ресурс: здатність керівництва підприємства впливати на фактори ринкового середовища, що визначаються політикою і законодавством держави (зокрема, в податковій сфері) (Додаток Г).

Конкурентний потенціал підприємства характеризує функціональні можливості всіх видів діяльності, що провадяться підприємством в конкурентних умовах, які визначаються конкретними обставинами щодо можливостей виробництва і збуту. З одного боку – це ринок, а з другого – можливості підприємства визначені його потенціалом щодо виробництва та просування конкурентного ринку товару на цьому. По суті, конкурентний потенціал підприємства – це його потенціал у конкурентній боротьбі, яку провадить підприємство в процесі діяльності на конкретному ринку. Головним завданням при встановленні рівня конкурентного потенціалу є визначення кількісних і якісних станів всіх його категорій, а також вивчення заходів, які повинні бути спрямовані на підвищення рівня конкурентного потенціалу підприємства. В цілому конкурентний потенціал підприємства – сукупність зовнішніх і внутрішніх можливостей здійснювати виробництво конкурентоспроможної продукції в довгостроковій перспективі. Конкурентний потенціал обґрунтований наявністю переваг, саме вони сприяють його формуванню у поєднанні з наявними ресурсами (внутрішнім потенціалом підприємства). Відповідно до цього, потенціал підприємства включає в себе сукупність компонентів, які впливають на визначення конкурентного потенціалу в цілому. Взаємозв'язок понять теорії конкурентоспроможності у формуванні конкурентного статусу підприємства представлено на рис. 1.2. Тож, основою формування конкурентного статусу є конкурентний потенціал підприємства.

Конкурентна позиція, в свою чергу, визначає конкурентний статус підприємства, який є передумовою для досягнення нового рівня конкурентних переваг та бажаного рівня конкурентоспроможності. Отже, оцінку конкурентного статусу підприємства пропонуємо здійснювати на основі дослідження його конкурентного потенціалу, що констатує наявність у підприємства передумов досягнення кращого рівня конкурентних переваг.

Мається на увазі, що ці передумови значною мірою залежать від стратегічного потенціалу, який є внутрішнім фактором формування конкурентоспроможності, а також від впливу зовнішніх факторів маркетингового середовища (фактори виробництва та інфраструктура, наявність супутніх галузей, параметри попиту, параметри конкурентоспроможності фірм–конкурентів) за

умови наявності у підприємства певного рівня конкурентних переваг.



Рис. 1.2. Взаємозв'язок понять теорії конкурентоспроможності у формуванні конкурентного статусу підприємства

Тож, виходячи із дослідженого взаємозв'язку між такими економічними поняттями, як «конкурентоспроможність», «конкурентна перевага» і «конкурентний статус», конкурентоспроможність може бути досягнута за умови наявності у підприємства конкурентних переваг та є результатом їх ефективного використання підприємством протягом тривалого періоду.

Конкурентний статус дає можливість отримати кількісне значення рівня конкурентоспроможності підприємства. Отже, конкурентний статус є оцінним показником рівня конкурентоспроможності, що досягається в процесі діяльності підприємства на конкурентному ринку при ефективному використанні конкурентного потенціалу та досягненні певного рівня конкурентних переваг реалізованих у конкурентній позиції. Вступаючи в змагання, підприємство

задається питаннями про розміри свого потенціалу, достатнього для ведення конкурентної боротьби. Завдання будь-якого суб'єкта конкурентних відносин полягає у підвищенні конкурентоспроможності та розширенні можливостей протистояння впливу конкурентів, що не можливо без оцінки конкурентного статусу в процесі його розвитку. Розвиток властивий будь-яким об'єктам, зокрема, таким складним і системним, як підприємство. Ефективність розвитку підприємства залежить від якості управління таким об'єктом. У сучасній науковій літературі представлено велике розмаїття підходів до визначення сутності поняття «управління», що наведено в табл. 1.1.

Виходячи з наведених визначень можна зробити наступні висновки. Ключовою характеристикою управління є вплив на будь-що або дія; метою управління є реалізація цілей, зміна стану чи поведінки об'єкту; результатом управління є досягнення цілей організації, збереження стійкості об'єкту, підтримка функціонування об'єкту.

Таблиця 1.1

Порівняльний аналіз існуючих підходів до визначення поняття
«управління»

Автор, джерело	Визначення поняття «управління» (англ. «management»)
М. Мескон та ін. [100, с. 38]	Процес планування, організування, мотивування і контролю, який є необхідний для того, щоб сформувати та досягнути цілі організації.
П. Друкер [99, с. 18]	Особливий вид діяльності, що перетворює неорганізовану юрбу в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу.
В. Лавриненко [101, с. 155]	Процес організації будь-якого впливу, направлено на реалізацію цілей.
О. Кузьмін [102, с. 104]	Цілеспрямована дія на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку у зв'язку зі зміною обставин.
К. Хеддервик [103, с. 107]	Сукупність взаємопов'язаних дій, обраних на підставі певної інформації та спрямованих на підтримку чи покращення функціонування об'єкта управління відповідно до поставлених цілей.
Б. Гаврилишин [98, с. 178]	Вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей.
В. Шатун [104, с. 8]	Механізм для досягнення мети. Управління – це сукупність скоординованих заходів, спрямованих на досягнення визначеної мети.
Управління – це вплив на об'єкт, процес, систему в умовах збереження стійкості їх стану, зміни або надання їм нових властивостей і якостей з метою досягнення та реалізації поставлених цілей.	

Пропонуємо під «управління» розуміти вплив на об'єкт, процес, систему в умовах збереження стійкості їх стану, зміни або надання їм нових властивостей і якостей з метою досягнення та реалізації поставлених цілей. Управлінська діяльність має низку притаманних їй особливостей, а саме: самостійне цілепокладання (суб'єкт управлінської діяльності, як правило, формує не тільки мету своєї діяльності, а й мету діяльності керованої системи); опосередкованість

результату управлінської діяльності (безпосереднім результатом такої діяльності є керуючий вплив, який чиниться на керовану систему); творчий характер; необхідність моделювання (передбачення, прогнозування поведінки керованої системи залежно від керуючих впливів); відповідальність суб'єкта управління за процес і результати своєї діяльності; розвиток і адаптація (особливістю управлінської діяльності є необхідність розвитку як суб'єкта управління, так і керованої системи, а також їх адаптації до мінливих зовнішніх і внутрішніх умов) та ін. Науковці зазначають [45, с. 186], що основними положеннями сучасної парадигми управління є: 1) успіх організації залежить не тільки від ринкової позиції і наявності ресурсів, визначальною є роль людського фактору; 2) організація розглядається як відкрита динамічна система, основу якої складають спільні цінності індивідів; 3) з точки зору сучасного менеджменту ціль виконує вторинну роль у порівнянні із цінностями, а організація розглядається як самостійне культурне утворення; 4) необхідність постійної адаптації організації до умов турбулентного зовнішнього середовища зменшує значення постійного жорсткого контролю, вимагає змін у підходах до управління персоналом і акцентує увагу на само менеджменті і саморозвитку індивіда, формуванні і поширенні знань, комплексному використанні нормативно – ціннісного, системного і ситуаційного підходів в управлінні; 5) посилення конкуренції вимагає від підприємств здійснювати діяльність з урахуванням довгострокової перспективи; 6) перенасичення ринку товарами, посилення тенденції швидкого морального старіння товару вимагає широкого використання в процесі управління принципів маркетингу; 7) формування концепції соціальної відповідальності бізнесу.

Саме тому формування ціннісних орієнтирів як елементу механізму управління конкурентостійкістю підприємств має вирішальне значення, адже сьогодні реальну перевагу можна одержати не стільки за рахунок ринкових факторів (доступу до природних ресурсів, стимулювання збуту, ціни), скільки шляхом максимально повного задоволення потреб споживачів, тобто за рахунок врахування особливостей життєдіяльності людини в результаті визначення ціннісних основ її буття.

1.2 Особливості життєдіяльності людини у аспекті задоволення її потреб: «аксіологічний виклик» сучасного суспільства

В епоху радикальних змін сучасного суспільства забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств потребує нового розуміння зі сторони вчених, іншого образу мислення та дій. Необхідною є нова ідеологія, яка буде відповідати реальним умовам та системі цінностей гуманістично–ноосферного постіндустріального суспільства [105, с. 43], які «означають, що на передній план виходять галузі, що забезпечують життєдіяльність та здоров'я людини, збереження природних ресурсів та охорону навколишнього середовища» [105, с. 48]. Перспективи формування такого середовища в Україні у контексті цивілізаційного руху на принципово інший рівень розвитку – від інерційно–сировинної моделі економічного зростання, що панувала тисячоріччями, до

соціально орієнтованої моделі розвитку економіки на інноваційній основі (постіндустріальної) – вимагають нового бачення ролі й місця конкретної людини в суспільстві.

У центрі суспільно–економічної системи постіндустріальна цивілізація ставить сервісні галузі, які орієнтовані на розвиток людського потенціалу (освіта, охорона здоров'я, інформаційні технології, медіа та ін.). Якщо раніше людина виступала як елемент, підлеглий природі, а в індустріально–ринковій системі – речовинному багатству, то в майбутньому суспільстві діяльність людини на основі наукового знання перетворюється у визначальний елемент функціонування й розвитку суспільства. Тому важливо визначити, як людина окремо та суспільство, взагалі, оцінює рівень свого соціально–економічного розвитку, тобто які ціннісні орієнтири суспільства превалюють на сучасному етапі.

Вивчаючи процеси розвитку постіндустріального суспільства, треба враховувати, що багато з них ще не мають своїх остаточних характеристик. І, як відмічав ще на початку 80–х років відомий американський економіст В. Леонт'єв «нова хвиля технологічних змін, пов'язана з інформатикою, ще лише розпочинається і пік її знаходиться попереду чи не на 30–50 років» [106]. Тому, це лише збільшує значення уважного вивчення цього процесу.

Світове співтовариство дійшло до тієї межі, коли стали суттєво відчутними глобальні проблеми, які можуть призвести його до занепаду й загибелі. Першими звернули увагу на проблеми людства представники міжнародної неурядової організації «Римський клуб», доповіді якого стали поштовхом до проведення ряду конференцій та самітів під егідою Організації Об'єднаних Націй (ООН), які були присвячені глобальним проблемам людства. Практичним втіленням цієї роботи стало прийняття 8 вересня 2000 р. на сесії Генеральної Асамблеї ООН Декларації тисячоліття. У Декларації визначено Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ), до яких разом зі 189 країнами світу приєдналася й Україна, спрямовані на розв'язання найгостріших гуманітарних проблем, що стоять перед значною частиною людства, – боротьба з голодом і злиднями, забезпечення доступу до освіти, досягнення гендерної рівності, зниження рівня материнської та дитячої смертності, скорочення розповсюдження ВІЛ/СНІДу та інших захворювань, боротьба з наслідками пандемії коронавірусу. Найбільш глобальними проблемами людства є погіршення екологічної ситуації, скорочення природних ресурсів, обмеження доступу до здобуття шкільної та професійної освіти через карантинні обмеження та зростаюче розшарування країн світу як за економічним розвитком, так і за якістю життя населення. Відповідно до цілей та завдань, які окреслено у держаних програмах та стратегіях розвитку України, можна стверджувати, що на сьогоднішній день українська система цілей розвитку базується на принципах узгодженості людського, економічного та екологічного розвитку [107].

Сьогодні відбувається якісно новий етап розвитку суспільства. Незважаючи на потужні інтеграційні процеси для нього характерними ознаками є мінливість, еkleктичність, розмаїтість. Як відзначає Михайльова К. Г. у суспільстві відбуваються кардинальні зміни, пов'язані з «трансформацією ціннісних основаній буття» [108, с. 22]. Такі зміни отримали назву «аксіологічний виклик». Трансформацію ціннісних орієнтирів пов'язують переважно з глобальними

змінами суспільного розвитку внаслідок пандемії вірусу COVID–19 та обмежувальних заходів, спрямованих на подолання негативних наслідків кризи для національних економік. В якості прикладу глобальної пандемії такого масштабу можна навести епідемію «іспанки» на початку минулого століття, яка вбила мільйони людей у всьому світі і безпрецедентно змінила економіки всіх країн [109]. Епідемія грипу 1918–1919 років була найжахливішою пандемією сучасної епохи, коли за кілька коротких місяців загинуло понад 30 мільйонів життів. Існуючі соціально–економічні процеси в суспільстві було суттєво порушено, а наслідки його впливу на психологічний стан людей була величезною. На даний момент перед світовим співтовариством постали подібні масштабні виклики, що значно підривають традиційні ціннісні орієнтири життєдіяльності соціальних суб'єктів. Зміни, що відбуваються в ціннісних орієнтирах сучасного суспільства, привели до розмитості й невизначеності в ціннісних системах багатьох соціальних суб'єктів, що накладає відбиток на процеси їхньої соціальної взаємодії. Ця тенденція підсилюється тим, що вона торкається всіх рівнів ціннісної свідомості й характерна як для базових, так і для інструментальних цінностей. Тому, перед тим, як розглядати соціо–психологічні підходи до поведінки споживача, визначимо загальні поняття, які визначають та формують ціннісні орієнтири людини у суспільстві: спосіб життєдіяльності, види діяльності, стиль та образ життя.

Спосіб життєдіяльності людини розкриває загальний порядок, відповідно до якого його засоби діяльності шляхом послідовних повторюваних трансформацій перетворюються в проміжні продукти та, у підсумку, стають споживчими благами. У кожний поточний період часу спосіб життєдіяльності характеризується відносною стабільністю складу видів діяльності (функцій), здійснюваних з деякою періодичністю, типовим складом використовуваних ресурсів, а також рівнем задоволення своїх потреб.

Спосіб життєдіяльності може якийсь час зберігатися постійним, але протягом життєвого циклу людини він, як правило, багаторазово перетерплює зміни. Для відзеркалення стабільності загального способу життєдіяльності на певних періодах часу будемо використовувати поняття поточного способу життєдіяльності. Поточний спосіб життєдіяльності являє собою конкретну реалізацію загального способу життєдіяльності на певному періоді часу й характеризується відносною сталістю складу основних виконуваних людиною функцій, використовуваних ресурсів і розмірів доходів, одержуваних в одиницю часу. Одержання благ суб'єктом діяльності й ступінь задоволення в цих благах відбиває поняття «якість життя». Якість життя – це характеристика якісно–кількісного задоволення об'єктивних потреб людини, які відповідають його способу діяльності [110].

Спосіб життєдіяльності кожного активно діючого суб'єкта припускає реалізацію трьох типів діяльності: операційної, інвестиційної й споживчої. Операційна діяльність є джерелом усіх благ суб'єкта діяльності. Ресурси, використовувані в діяльності цього типу, називаються операційними. Серед цих ресурсів чітко виділяються два види, які за аналогією з активами підприємств можуть бути названі оборотними й основними ресурсами. Оборотні ресурси після

свого разового цільового використання втрачають свої вихідні корисні якості, трансформуючись у нові продукти. Оборотні ресурси, крім свого основного призначення, виконують функції поточних запасів. Основні ресурси здатні багаторазово використовуватися за своїм призначенням.

Для кожного поточного способу життєдіяльності може бути визначений склад необхідних для його реалізації повторюваних трансформацій одних типових ресурсів в інші. Ці повторювані трансформації назовемо функціональними видами діяльності. Склад і зв'язки подібного роду видів діяльності досить повно розкривають зміст і структуру розглянутого поточного способу життєдіяльності. Кожний з розглянутих вище цих типів діяльності (операційної, інвестиційної й споживчої) має свій склад функціональних видів діяльності, необхідних для його реалізації.

У якості складових життєдіяльності людини як економічного суб'єкта в економічній теорії виділяються три види діяльності: виробнича (трудова), споживча й дозвілля (відпочинок, розваги). Виробнича діяльність є різновидом продуктивної й спрямована на створення економічних цінностей (благ). Причому, праця є протилежністю відпочинку, дозвіллю, релаксації.

У життєдіяльності будь-якої людини можна виділити з певним ступенем умовності три види діяльності, які відрізняються своїми призначеннями:

бізнес – діяльність (спрямована на отримання доходів шляхом найманої праці або підприємницької діяльності, яка передбачає використання власного майна, а також можливе найманої та особистої праці; спрямування – виробничо–комерційна, суспільно–політична, державне управління, спортивно–тренерська, релігійна тощо);

побутову діяльність (спрямована на створення або трансформацію матеріальних цінностей для особистого споживання шляхом використання накопичень матеріальних ресурсів, а також із можливим залученням найманої праці – ведення домашнього господарства, придбання та продаж капітальних цінностей побутового характеру, обладнання житла, покупки предметів поточного споживання, готування їжі тощо);

відтворення особистих нематеріальних ресурсів (освіта та самоосвіта, заняття фізичною культурою, спілкування неформального характеру, сон, споживання пізнавально–естетичних цінностей, відвідування видовищ тощо).

У психології з поняттям способу життєдіяльності тісно пов'язані поняття стилю життя, та індивідуального стилю діяльності. Стиль життя (style of life) – поняття, введене психологом А. Адлером, для позначення унікального способу, який вибирає кожна людина для пристосування до життя й взаємодії з життям взагалі. По Адлеру гадані ізольованими звички й риси поведінки одержують своє значення в повному контексті життя й цілей людини, так що всі його проблеми не можуть розглядатися ізольовано, – вони виявляються включеними в загальний стиль життя. Як частина свого життєвого стилю кожна людина створює своє уявлення про себе та світ. Адлер називає це схемою апперцепції.

Уявлення людини про світ визначає його поведінка. Людина вибірково перетворює і інтерпретує свій досвід, активно вишукує одні переживання й уникає інших, створюючи індивідуальну схему апперцепції [111, с. 373]. Стиль

життя по Адлеру – це «унікальна конфігурація особистісних рис, мотивів, когнітивних стилів і способів совладання з реальністю, характерна для поведінки індивідуума, що й забезпечує постійність цієї поведінки» [111, с. 211].

Індивідуальні особливості людини обумовлюють індивідуальний стиль діяльності, який представляє собою:

- 1) стійку систему приймів і способів діяльності;
- 2) ця система обумовлена певними індивідуальними особистими якостями;
- 3) ця система є засобом ефективного пристосування до об'єктивних вимог;
- 4) це ті особливості стилю діяльності, які обумовлені типологічними властивостями нервової системи людини [111, с. 284].

У соціології для характеристики способу життєдіяльності людини використовується поняття способу життя. Спосіб життя – поняття, що характеризує особливості повсякденного життя людей, обумовлені даною суспільно-економічною формацією (наприклад, буржуазний спосіб життя, соціалістичний спосіб життя). Розрізняють також спосіб життя класу, соціального шару, міського й сільського населення. Охоплює працю, побут, форми використання вільного часу, задоволення матеріальних і духовних потреб, участь у політичному і громадському житті, норми й правила поведінки людей [27, с. 907].

При відсутності альтернатив функціональному способу діяльності людина відчуває об'єктивні потреби в його збереженні, аналогічні вітальним потребам у споживчих благах. У своїй свідомості людина поширює свої потреби й на ресурси діяльності, відповідні до цього способу.

Слід відзначити, що важливе значення системи цінностей одночасно як мотиву і як управлінського ресурсу діяльності відзначається у всіх гуманістичних теоріях особистості, що розвиваються в психології (А. Маслоу, К. Роджерс, Г. Олпорт та ін.). Наприклад, А. Маслоу, розглядаючи потреби людини, припустив, що всі вони організовані в ієрархічну систему, засновану на домінуванні одних потреб іншими. Поки не задоволені нижчі потреби, люди не виявляють зацікавленості до вищих потреб. У той же час, з підвищенням рівня потреб підвищується готовність людини до більшої активності для її задоволення. Вищий рівень в ієрархії Маслоу займають потреби у самоактуалізації або особистому вдосконалюванні [112, с. 488]. Оскільки ці потреби відповідають спонуканню до реалізації особистістю її потенціалів, то вона може розглядатися як узагальнений мотив росту.

К. Роджерс загальний мотив, який направляє й регулює поведінку, назвав тенденцією актуалізації. Цей мотив представляє собою «властиву організму тенденцію розбудовувати всі свої здатності, щоб зберігати й розвивати особистість» [112, с. 534–535]. Стосовно до поведінки тенденцію актуалізації можна охарактеризувати в термінах бажання досягти або завершити будь-що, що зробить життя людини більш різноманітним та задовільною. В умовах тенденції актуалізації людиною управляє процес росту, у якому його потенціал приводиться до реалізації.

У системі поглядів Роджерса дефіцитарні потреби є тільки одним зі специфічних виражень тенденції актуалізації, що лежить в основі нашого

існування, а саме – вони необхідні, щоб «зберегти» людину. Актуалізувати – це означає зберегти й розвинути себе в напрямку автономії й самодостатності. При цьому Роджерс вважав, що повна самоактуалізація як кінцевий стан досконалості не може бути досягнута. У людини завжди залишаються таланти для розвитку, навички для вдосконалювання, більш діючі й приємні способи задоволення біологічних потреб. Однак можна говорити про людей, які досягли більшої самоактуалізації, ніж інші; вони далі інших просунулися до такого функціонування, яке можна назвати більш повноцінним, творчим і автономним.

Концепція властивостей особистості як цілісності була розроблена Г. Олпортом [112, с. 281–285]. У ній підкреслювалася важливість об'єднуючої філософії життя. Г. Олпорт стверджував, що така філософія заснована на цінностях, тобто на переконанні людини в тому, що воістину важливо в житті, а що – ні. У поняття особистості він включав єдність, структуру й інтеграцію всіх аспектів індивідуальності на основі принципу, що організує установки, оцінки, мотиви, відчуття й схильності в єдине ціле. Згідно Г. Олпортом для інтерпретації цього принципу необхідні такі загальні конструкти, як его або стиль життя. Але, на його думку, вони мають багато в чому неоднозначний характер, і він вводить новий термін – пропріум, що позначає творчі властивості людини, її прагнення до росту. Пропріум по Г. Олпорту охоплює всі аспекти особистості, що сприяють формуванню почуття внутрішньої єдності. Він проявляється в сталості диспозицій, намірів і перспективних цілей. Зрілій особистості властиве раціональне управління самим собою, що проявляється в абстрактній аргументації й застосуванні логіки для вирішення повсякденних проблем, а також пропріативне прагнення, що виражається в постановці перспективних цілей, пошуку шляхів розв'язання намічених завдань, відчутті того, що життя має сенс.

Розглянувши поняття способу та стилю життя необхідно визначитися, які ціннісні орієнтації притаманні сучасному суспільству. Відзначимо, що суспільство є цілісною соціальною організацією життєдіяльності людей, яка історично виникла та безперервно розвивається. Тлумачення суспільства як соціальної системи, що постійно перебуває в динаміці соціальних змін наведено в роботі [113, с. 169]. Причому, між елементами й частинами цієї системи, як і між соціальною системою й навколишнім середовищем відбуваються взаємодії, які в майбутньому виявляються у спільному результаті діяльності різних індивідів. Але до цього доцільно додати, що розвиток цивілізації зумовлюється не тільки об'єктивними законами її функціонування, а й прагненнями, інтересами та цінностями людей. Загальним є розуміння суспільства з точки зору його духовних, морально–етичних, культурних, історичних, інтелектуальних та матеріальних цінностей, інформаційного і навколишнього природного середовища, а також природних ресурсів.

Сучасне суспільство характеризується принциповою нестабільністю системи цінностей і ціннісних орієнтацій. Філософське бачення цінності (англ. – value; греч. – axia) полягає в «уяві, про те, що свято для людини, групи, суспільства в цілому» [114]. Соціологи пропонують наступне визначення: цінність – це особливе суспільне відношення внаслідок чого потреби та інтереси людини або соціальної групи переносяться на обличчя речей, предметів, духовних

явищ, надаючи їм певні соціальні властивості. Як видно з наведених трактувань поняття «цінність», воно використовується у філософській та соціологічній літературі для відображення людського та соціального значення визначених явищ дійсності. На наш погляд, більш повне тлумачення «цінності» подано у енциклопедичному словнику: «позитивна або негативна значимість об'єктів навколишнього світу для людини, класу, групи, суспільства в цілому, обумовлена не їх властивостями самими по собі, а їх залученням в сферу людської життєдіяльності, інтересів і потреб, соціальних відносин; критерій і способи оцінки цієї значимості виражені в моральних принципах і нормах, ідеалах, установках, цілях» [64]. Вагомий внесок у розвиток знань про соціально–економічні процеси та їх роль у житті людини та суспільства було зроблено відомим російським соціологом та економістом Заславською Т. І., яка розробила економіко–соціологічну концепцію соціального механізму розвитку економіки як процесу взаємодії суспільних груп, що мають різні соціальні статуси, інтереси та ціннісні орієнтації [115, с. 215]. Ціннісна орієнтація – це виборче відношення людини до матеріальних і духовних цінностей, система його установок, переконань, переваг, виражена в поведінці [64]. Оскільки ціннісні орієнтації являються основним елементом поведінки, то ціннісна орієнтація явно не обмежується раціональною перевагою або вибором тієї або іншої цінності, тобто вона повинна стати надбанням емоційного життя людини, перетворитися в його переконання. Саме процес формування ціннісних орієнтацій є одним з факторів формування свідомого відношення людей до тих цінностей, які склалися в рамках сучасного суспільства (рис. 1.3).

Умови діяльності людей в сучасній цивілізації обумовили суспільні зрушення в ціннісних орієнтаціях і типах поведінки, як окремої людини, так і різних груп і верств населення. Спостерігаючи за змінами цінностей, пріоритетів, акцентів, можна деякою мірою судити й про напрямок розвитку даного суспільства, і про його готовність до необхідних змін. Проблема загальних тенденцій змін ціннісних орієнтацій суспільства актуалізується, як правило, у переломні епохи, коли історія «кидає виклик» тій або іншій державі, вимагає переосмислення накопиченого досвіду й вироблення нових орієнтирів суспільного розвитку. В аспекті трансформації ціннісних орієнтацій суспільства та соціо–гуманітарних проблем, які постають перед людством, необхідно врахувати залежність розвитку суспільства від ресурсів. Сучасні тенденції розвитку суспільства потребують глибокого теоретичного осмислення соціально–економічного змісту цього процесу, обґрунтування механізмів взаємозв'язку економічного росту й людського розвитку, встановлення факторів впливу. Для цього держава, в процесі свого економічного розвитку, повинна створювати сприятливі умови для того, щоб життя людей було здоровим і наповненим творчістю.



Рис. 1.3. Ознаки та орієнтири розвитку суспільства

Досягти поставленої мети можна лише на основі правового регулювання процесу нарощування людського потенціалу суспільства для забезпечення всіх сфер розвитку життя людини.

Правовиховна діяльність органів місцевого самоврядування, зокрема, у сфері протидії злочинності, охоплює сукупність внутрішньо узгоджених систематичних і безперервних заходів інформаційно–просвітницької та морально–перетворювальної спрямованості щодо населення певного регіону, метою яких є досягнення цілей протидії злочинності.

Основними завданнями правового виховання є формування певної сукупності правових знань, навичок та вмінь; прищеплення правових ідей, почуттів і позитивної правосвідомості; вироблення правової установки на правомірну поведінку, нетерпимість до правопорушень та активну громадянську позицію щодо протидії порушенням закону.

Тому класифікація правовиховних заходів органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності може бути подана за такими критеріями: за об'єктами правовиховного впливу, за змістом, за способом реалізації та за формами реалізації. За об'єктами правовиховного впливу визначено й охарактеризовано такі види правовиховних заходів органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності: спрямовані на населення регіону в цілому та спрямовані на певні групи населення. За змістом визначено: інформаційно–просвітницькі, профілактичні, агітаційні. За способами реалізації: використання засобів масової інформації, використання всесвітньої мережі Інтернет, використання налагоджених відносин взаємодії з державними та недержавними суб'єктами протидії злочинності, використання взаємодії з освітніми установами, закладами охорони здоров'я, громадськими організаціями, міжнародними установами та релігійними організаціями, залучення волонтерів. За формами реалізації визначено такі види правовиховних заходів органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності: проведення інформаційних кампаній, акцій і марафонів, конференцій, круглих столів та обговорень, проведення практичного навчання, тренінгів, випуск друкованої й цифрової агітаційної продукції, буклетів, брошур і соціальної реклами, проведення творчих конкурсів, організація флешмобів, розвивально–патріотичних ігор, квестів, олімпіад з правової тематики, проведення святкування, зокрема роковин, спрямованих на піднесення національного патріотичного духу, зміцнення почуття єдності країни, пріоритетності забезпечення публічної безпеки тощо.

Під протидією злочинності на індивідуальному рівні розуміємо діяльність державних органів та установ, недержавних організацій, що утворені відповідно до закону, органів місцевого самоврядування та їх уповноважених представників, щодо виявлення осіб, від яких, відповідно до об'єктивно встановлених даних, можна очікувати вчинення злочинів чи інших правопорушень, та здійсненню стосовно такої категорії осіб, а також того соціального мікросередовища, що їх оточує, позитивного коригуючого впливу.

Індивідуальна профілактика – складний вид діяльності, оскільки вона завжди пов'язана з конкретною людиною, її індивідуальною неповторністю, зі

специфікою її життєвого досвіду. Тому, оцінюючи її ефективність, необхідно враховувати, що, по-перше, результативність досягається завдяки застосуванню не одного окремо взятого заходу, а цілого їх комплексу; по-друге, результат запобіжної роботи за тих самих форм і методів суттєво змінюється залежно від ступеня криміногенності кожного з трьох основних детермінант злочинної поведінки – особи, мікросередовища та конкретної ситуації; по-третє, інтенсивність профілактичних заходів перебуває в прямій залежності від ступеня вияву названих криміногенних факторів.

Об'єктами індивідуальної профілактики виступають такі:

1) особи, які ще не вчинили кримінальних правопорушень, але поведінка яких має тенденцію перерости в злочин, а потім (коли злочин став фактом) – і особи, які вчинили суспільно–небезпечне посягання;

2) антисуспільна поведінка та спосіб життя особи, вчинення злочину якою є досить імовірним;

3) кримінологічно значущі особисті характеристики людини, що зумовлюють деформацію її поведінки;

4) кримінологічно значущі психофізіологічні особливості (у міру їх схильності до виправлення, зміни чи лікування);

5) безпосередні умови несприятливого формування та життєдіяльності особистості, насамперед у родині або побутовому оточенні, у сферах праці, навчання чи дозвілля, в інших мікросоціальних групах, передусім антигромадської спрямованості, а також несприятливі умови індивідуального буття;

6) елементи несприятливої життєвої ситуації, які об'єктивно мають криміногенний характер та існують досить тривалий час;

7) інші особи, які перебувають в орбіті спілкування з основними об'єктами та відповідне мікросередовище, в якому перебувають основні об'єкти впливу.

У своїй кримінологічній діяльності у сфері протидії злочинності на індивідуальному рівні органи місцевого самоврядування використовують методи переконання, адаптації (або соціальної допомоги) та примусу. Кожен із цих методів знаходить своє вираження у низці відповідних заходів протидії.

Заходи переконання – процес логічного обґрунтування для особи думки про відмову від продовження криміногенної поведінки, злочинних намірів, антигромадських установок. У практиці кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування позитивно зарекомендували себе такі заходи як індивідуальні й колективні бесіди, обговорення поведінки особи, прослуховування курсу лекцій з правової тематики, установлення над особою індивідуального або колективного шефства, стимулювання участі в громадській діяльності та ін.

До заходів адаптації (соціальної допомоги) відносять певний вид діяльності, спрямований на зміну життєвих і соціально–економічних умов існування особи в суспільстві, а саме працевлаштування, поліпшення побутових умов, зміну способу життя шляхом підвищення соціального статусу,

освіти, отримання престижної спеціальності, лікування, встановлення корисних контактів, вибору життєвих перспектив тощо.

Заходи примусу створюють для особи несприятливі наслідки фізичного, матеріального й технічного характеру. У практиці кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування широко застосовуються такі примусові заходи впливу на криміногенну поведінку особи, як профілактичний контроль, здійснюваний представниками органів місцевого самоврядування чи громадськістю за місцем проживання або навчання особи, накладання стягнень, штрафів, направлення до приймальників–розподільників для дітей, обмеження бродяжництва та жебрацтва, бездоглядності, безпритульності, проституції, наркоманії тощо.

Наступним важливим кроком у визначенні пріоритетів розвитку сучасної держави в контексті аналізу особливостей життєдіяльності людини є аналіз концепцій соціально–економічного розвитку суспільства. Слід відзначити, що концепції соціально–економічного розвитку суспільства відбивають розвиток людського, майнового та потенціалу соціальних відносин. У економічно розвинених країнах, поряд зі змінами у суспільному виробництві, де знання, нові технології та інформація становляться основними факторами його розвитку, формується новий образ життя людей та нове відношення у суспільстві до людських ресурсів. Ці явища знаходять висвітлення в концепції людського розвитку (human development), яка була розроблена на початку 1990–х років групою експертів Програми розвитку ООН. Вона трактує людський розвиток як мету та критерій суспільного прогресу, як засіб збільшення доходу, що набуває цінності лише тоді, коли реально впливає на добробут людей. Людський розвиток визначається як процес зростання людських можливостей – людина має прожити довге життя, не хворіти, бути освіченою, користуватися політичними та економічними свободами, правами людини, суспільною повагою до особистості. Концепція визначає задоволення не тільки фізичних, а й духовних потреб людини. Розвиток означає постійне розширення можливостей для задоволення потреб. Але ще важливішою категорією цієї концепції є поняття «вибір», тобто існування широких можливостей реалізації власних здібностей кожною людиною за вільного вибору своїх цілей, максимального заохочення з боку держави – це основна ідея людського розвитку; вона значно ширше охоплює всі грані співіснування та співпраці людини і держави, ніж інші концепції соціально–економічного розвитку.

Аналіз сучасного рівня людського розвитку та сформульована концепція визначають чотири пріоритетні напрями людського розвитку в Україні: підвищення ролі кожної окремої людини в суспільстві, розширення її можливостей власною волею вирішувати свою долю, тобто приймати рішення і нести за нього відповідальність; забезпечення соціальної справедливості стосовно кожної людини – в розподілі доходів та оплаті праці залежно від її якості, інтенсивності та кількості, в доступі до освіти, до послуг охорони здоров'я, до роботи, до соціальних благ; досягнення повної продуктивної зайнятості, яка на відміну від сучасного стану забезпечувала б не тільки соціальний статус, а й

добробут працівників, стимулювала б легальну ефективну діяльність, а не орієнтацію на тіньову економіку; досягнення екологічної безпеки.

Людський капітал виступає як всезагально-конкретна форма життєдіяльності, яка асимілює попередні форми, адекватні епохам господарства, та здійснюється як підсумок історичного руху людського суспільства до його сучасного стану. Концепція людського капіталу була обґрунтована економістами чикагської школи (Теодор Шульц, Гаррі Стенлі Беккер, Джейкоб Минсер). Про народження теорії людського капіталу в 1960 році заявив Теодор Шульц [116, с. 317]. Але вважається, що започаткував поняття «людський капітал» американський економіст Гаррі Стенлі Беккер у праці «Людський капітал», де визначено, що людський капітал – це сукупність знань, здоров'я, навичок і досвіду, які використовуються індивідом для отримання доходу [117, с. 197]. Дослідницьку програму людського капіталу дослідниками характеризував методологічний індивідуалізм, тобто уява про те, що будь-які соціальні явища можуть бути зведеними до їх основ в галузі індивідуальної поведінки.

Причиною виникнення значної концентрації уваги вчених на понятті «людський капітал» можна пояснити загальною закономірністю розвитку сучасної науки в галузі дослідження проблем людини, трансформацією поглядів на її роль в економічному зростанні. Зазначимо, що систематизацію теорій людського капіталу не завершено й дотепер, до того ж, українське наукове товариство ще недостатньо знайоме з розробками в цій сфері. Тому, поряд з існуючим надбанням вчених з цього питання необхідні подальші розробки у напрямку визначення місця та ролі людського капіталу в умовах трансформації ціннісних основаній життєдіяльності людини та відтворенні людського капіталу суспільства. Важливим дискусійним моментом залишається питання щодо сутнісної характеристики та структури як людського капіталу, так і людського потенціалу.

Інтенсивний розвиток концепції людського капіталу у другій половині ХХ століття стає дедалі популярнішим. Філіпенко А. С. у роботі [118, с. 182] зазначає, що людський розвиток і якість людського капіталу в Україні, за численними оцінками вітчизняних і зарубіжних фахівців, є сприятливими і відображають певні переваги нашої економіки та найближчі потенційні можливості економічного розвитку. Розглянемо погляди дослідників на трактування аналізованого феномена.

З точки зору соціології, людський капітал представляє собою сукупність придбаних знань, навичок, умінь, досвіду, життєвої мудрості, цінностей і норм, яка підвищує шанси індивіда на ринку праці у визначенні розміру сукупної заробітної плати та умов праці. У свою чергу академік М. Долішній вважає, що поняття «людський капітал» не є вичерпним урахуванням усіх людських здатностей. За межами цього визначення залишаються потужні джерела життєздатності людини, природні таланти та здібності людини, зокрема здатність її виконувати найрізноманітніші функції, що дає змогу досягати високої ефективності в праці [119, с. 258].

Академік Чухно А. А. представляє людський капітал у вигляді досвіду, знань, навичок, здатності до нововведень, які доцільно використовуються у тій чи

іншій галузі суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності праці та виробництва, і тим самим впливають на зростання доходів [120, с. 358]. Такої ж думки щодо визначення людського капіталу дотримуються дослідники у роботі [121, с. 45], де стверджують, що доцільне використання запасу навичок, знань, здатностей у вигляді високопродуктивної діяльності закономірно приводить до зростання доходів працівника. Це, у свою чергу, стимулює й зацікавлює людину шляхом вкладень у здоров'я, освіти, тощо, збільшити, нагромадити новий запас навичок, знань, мотивацій, з метою його подальшого ефективного застосування. Проте, новітні концепції розвитку базуються на постулаті: кінцева мета – це не рівень доходу, а вибір, що розширюється, в галузі охорони здоров'я, освіти, економічній та суспільній діяльності. Отже, держава повинна сприяти розширенню можливостей людини у доступі до ресурсів, які необхідні для забезпечення їй гідного рівня життя.

Російський дослідник Ніжегородцев Р. М. [122, с. 27] виокремлює два підходи до тлумачення поняття «людський капітал». Перший припускає, що капіталом називається будь-який актив, володіння яким надає можливість одержання доходу. У цьому змісті людський капітал – це синонім робочої сили, всієї сукупності природних і суспільних чинностей і здатностей людини, що обумовлюють його здатність до праці. Цей підхід розмиває якісне розходження між робочою силою й іншими видами активів. Другий підхід, на нашу думку більш конструктивний, припускає, що людський капітал по характеру відтворення аналогічний речовинному основному капіталу: він не витрачається без залишку в кожному процесі праці й не підлягає щоденному оновленню, а має властивість накопичуватися й у кожний момент утворює відомий фонд знань, умінь і навичок.

Поряд з поняттям «людський капітал» використовується поняття «людський потенціал». Людський потенціал більш широке поняття. Людський капітал віддзеркалює можливості використання людського потенціалу в економічних цілях. Капітал є економічною оцінкою потенціалу з точки зору можливості отримання економічних результатів. Слід відзначити, що деякі дослідники ототожнюють ці два поняття. Так, людський потенціал (людський капітал) у роботі [123, с. 15] представляється як набуті знання, навички, мотивації, творчі здібності та енергія, що отримані через формальну освіту або через практичний досвід, це якості людини, що принципово впливають на результати активності (У. Боуен и Дж. Долан). Зміст людського потенціалу розкривається у емерджентному прояві якісних і кількісних біологічних, фізіологічних, духовних, моральних, творчих, соціальних, економічних та інтелектуальних властивостей індивіда, соціальних груп або населення країни, які лише за умови їх ефективного використання забезпечують його розширене відтворення.

Розглянемо підходи до сутності поняття «людський потенціал». Так, у роботі [123, с. 3] людський потенціал, розглядається як соціально-економічна, міждисциплінарна та системна категорія, що визначається інтеграцією вроджених, набутих та розвинутих кількісно-якісних характеристик властивостей її носіїв із потенційною здатністю останніх до їх накопичення, відтворення та розвитку в процесі суспільної діяльності. У дослідженні [376, с. 10] людський потенціал представлено як сукупні здібності та уміння індивідів (вроджені, набуті

або ж утрачені) до інтелектуальної, творчої, розумової, економічної, культурної діяльності задля індивідуального та суспільного розвитку.

Темпи економічного зростання держави визначає ефективність використання людського капіталу. Відповідно до оцінок Всесвітнього банку, даним до 192 країн, на долю фізичного капіталу (накопичені матеріально–речові фонди) приходить у середньому 16% загального багатства, на долю природного капіталу – 20, а капіталу людського – 64% [124, с. 23]. Отже, нарощування людського потенціалу держави, зокрема її регіонів, неможливо без накопичення людського капіталу суспільства. Ступінь досягнення заданої стратегії економічного росту з використанням наявного людського капіталу у вигляді нагромаджених за рахунок інвестицій запас здоров'я, знань, навичок, умінь, мотивацій та інших здібностей є характеристикою (або показником) людського потенціалу.

Формування людського капіталу на рівні суспільства здійснюється за допомогою механізму перерозподілу доходів державного бюджету на соціальні потреби, освіту та охорону здоров'я. При управлінні обсягом людського капіталу в масштабах економіки країни, особливу увагу необхідно приділяти процесам нагромадження капіталу освіти, здоров'я та культури особистості. Найбільш суттєвими факторами при цьому є демографічний стан населення за віковою ознакою (а саме, динаміка працездатного населення та його відтворення), стан системи освіти і професійної підготовки, а також рівень людського розвитку, що визначається структурою фонду суспільного часу (відпочинок, освіта та трудова діяльність).

Розглядаючи підходи до розуміння ролі «людського капіталу» у світовій та стратегічній політиці фірм (на мікрорівні), автор роботи [125, с. 104] концентрує увагу на активному використанні у розвинених країнах концепції «управління людськими ресурсами». Суть даної концепції полягає у тому, що люди розглядаються як надбання компанії у конкурентній боротьбі, яке потрібно розміщати, мотивувати, розвивати разом із іншими ресурсами для досягнення стратегічних цілей організації.

У рамках формування концепції людського розвитку в роботі пропонується створення теорії розвитку людських ресурсів, у якій концентрується увага на факторах, які впливають на розвиток людського потенціалу: стан охорони здоров'я, освіти, рівень споживання, умови проживання та ін. Однак, на наш погляд, цю теорію необхідно будувати, насамперед, на основі виявлення й класифікації всіх людських ресурсів, а також визначення їх ролі в життєзабезпеченні людини. Конструктивним представляється бачення розвитку людських ресурсів з погляду розвитку й ступеня задоволення комплексу потреб і інтересів населення регіону. До ресурсів, які забезпечують людський розвиток, на нашу думку, відносяться рівень матеріального добробуту людини (реальні доходи, у тому числі оплата праці, соціальні виплати, доступність товарів і послуг, економічна стабільність роботи місцевих підприємств та ін.), її відносини з оточуючими людьми, ціннісні орієнтації, умови соціально–економічного й екологічного середовища людини.

Сучасні дослідники [126, с. 215] відзначають: інноваційно–проривний сценарій розвитку економіки потребує збільшення частки ВВП, яка направляється на інвестиції, що стає обмеженням для ресурсів, що виділяються на споживання, підвищення рівня життя населення. Однак, при реалізації цього сценарію забезпечуються більш високі темпи росту ВВП та зростає попит на кваліфікаційну робочу силу з більш високою заробітною платою, так що сумарний обсяг коштів, які виділяються на підвищення рівня та якості життя населення, суттєво зростає.

Як показує досвід, метою розвитку сучасного суспільства стає всебічний розвиток здібностей людини і все більш повне задоволення її потреб. В основу такого підходу покладено розроблену А. Сеном у кінці 80–х років концепцію «розширення людського вибору», в центрі якої перебуває людина, максимальне забезпечення її прав і потреб. Згідно з цією концепцією, добробут має оцінюватися не за рівнем ВВП на душу населення, а за можливостями людей вести той спосіб життя, який більшість вважає достойним (більше свободи вибору, мети і способу життя, можливостей у освіті, охороні здоров'я, економічній та суспільній діяльності) [127, с. 210; 128, с. 242]. Крім того, Дж. М. Кейнс розглядав розширення можливостей особистого вибору, розвиток і реалізацію здібностей людини як необхідні умови економічного зростання [129, с. 139].

Концепція циклу відтворення людського капіталу суспільства ґрунтується, з однієї сторони, на використанні людини з точки зору корисності для суспільства, з іншої – на використанні людиною запасу здоров'я, знань, навичок, умінь, мотивацій та інших здібностей з метою збереження та нарощування людського потенціалу, що у результаті приводить до покращення якості та рівня життя, тобто максимуму корисного ефекту, та сприяє соціально–економічному розвитку як регіонів, так і країни в цілому.

Досліджуючи проблему адаптації концепції людського розвитку до економічних реалій сучасної України Артемова Т. І. [130] представляє сучасну систему господарювання як трьохрівневе утворення, де верхній рівень пов'язаний із виробництвом і наданням чистих суспільних благ, які забезпечують відтворення життєвих потреб суспільства, нації як єдиного соціуму; нижній рівень представлений ринком приватних благ, які є конкурентними та виключені з споживання; третій рівень – ринок суспільних товарів – обумовлює взаємозв'язок приватного і суспільного інтересу, формує економіку довіри та забезпечує передумови для трансформації людського потенціалу у людський капітал. Виходячи з цього дослідження, можна дійти до висновку, що інтереси суспільства пов'язані з можливістю отримати певні блага для забезпечення відтворення життєвих потреб.

Погоджуючись з дослідниками, відмітимо, що розвиток людського капіталу на основі врахування ціннісних орієнтирів суспільства має бути спрямований на підтримку тих здібностей людини, які безпосередньо впливають на рівень продуктивності праці, національного багатства та економічного зростання, створення й розподіл доходів. Розглянувши особливості життєдіяльності людини в процесі глобальної трансформації ціннісних орієнтацій суспільства в

безпрецедентних умовах негативного впливу глобальної пандемії вірусу COVID–19 можна сказати, що сучасна цивілізація виступає як засіб самоорганізації суспільством своєї життєдіяльності на основі визначеного рівня розвитку самої людини. Слід відзначити, якщо в традиційному суспільстві основним капіталом була земля, в індустріальному – природні ресурси, а згодом – технології, то в постіндустріальному – усе більшого значення набувають людські ресурси та якісні характеристики життя людини.

Таким чином, наступним етапом дослідження є розробка аналітичного забезпечення оцінки конкурентного статусу та конкурентостійкості підприємства з точки зору наявного організаційно–управлінського потенціалу на принципах теорій менеджменту та конкурентних переваг, що докладно розглянуто у наступному підрозділі монографії.

1.3 Забезпечення конкуренції підприємств в світлі основних теорій менеджменту та концепцій конкурентних переваг

Конкурентний статус є фактичною характеристикою підприємства – наслідок більш ефективного за конкурентів управління процесами формування та реалізації підприємством своїх конкурентних переваг та потенціалу; конкурентний статус є фактом використання його можливостей, що вже приносять реальні вигоди.

З погляду основ філософії, категорія можливості характеризує процес переходу події із небуття в буття; це те, чого немає в реальній якісній визначеності, але те, що може утворитися і стати реальністю за певних умов. Реальність, у свою чергу, має свій процес становлення. Спочатку з'являється можливість, як тенденція у розвитку явища, із якого вона постає. Щоб можливість стала реальністю, потрібні наступні фактори: вплив певного закону як прояв необхідності та присутність певних умов. Проте, зауважимо, що формування конкурентного статусу реалізується в процесі функціонування підприємства – здійснення різних видів діяльності (виробничої, фінансової, інвестиційної, маркетингової та ін.), які становлять сукупність керованих цілеспрямованих впливів зі всіма зв'язками та ресурсами в системному ланцюгу «підприємство – менеджмент – керуюча система – керівники – керована система».

Крім цього, ефективна інтеграція вітчизняних підприємств, зокрема машинобудування, у сучасні світогосподарські структури і комплекси можливе лише за умови наявності у них достатньої кількості ресурсів і засобів розвитку, що здатні адаптуватися до широкого кола змін міжнародного економічного середовища. Тому вважаємо проблему застосування ресурсно–діяльнісного підходу до формування конкурентного статусу підприємства досить актуальною та своєчасною.

У сучасній науковій думці найбільш поширеним розумінням предмету теоретичної економіки є проблема раціонального використання обмежених ресурсів з метою задоволення потреб суспільства та його членів. В свою чергу, економіка як наука, вивчає здійснення людиною вибору серед обмежених

ресурсів, з метою їх альтернативного використання у виробництві різних товарів і послуг з подальшим розподіленням для споживання сьогодні або у майбутньому.

Розуміння фірми як «пучка ресурсів» (bundle of resources) почало активно розвиватися у середині 1980-х – на початку 1990-х рр. [131, с. 99–120; 132, с. 114–135; 133, с. 477–501]. Суть ресурсного підходу: відмінності в економічних результатах підприємств, діючих на одному товарному ринку, пов'язані з відмінностями у складі ресурсів, якими володіє підприємство і які використовуються нею у своїй діяльності.

Продукти, що пропонуються на ринку, є результатом принципової ринкової поведінки, що, в свою чергу, відображає ресурси і компетенції, якими володіє підприємство. Ресурси і продукт стають двома сторонами однієї медалі. Відповідно висувається парадигма «ресурси – поведінка – результат» [134].

Оскільки підприємство розуміється як сукупність оригінальних ресурсів, то логічно припустити, що різноманітність ресурсної бази – принципова ознака ресурсного підходу. За допомогою релевантних конкурентних ресурсів підприємство намагається завоювати і зміцнити стратегічно вигідні і недоступні для конкурентів ринкові позиції.

А. Калініна у роботі [135, с. 17] виділяє наступні види виробничих ресурсів на підприємстві: основні фонди та виробничі потужності, оборотні кошти та оборотні засоби, трудові ресурси, сировинні та паливно-енергетичні ресурси, інвестиції. В. Немцев до виробничих ресурсів сучасних промислових підприємств відносить наступні їх типи: природні; оборотні кошти, в тому числі матеріальні ресурси; трудові ресурси (людські ресурси з їх здатністю виробляти блага); капітал (джерело власних засобів підприємства); заповзятливість (підприємницька здібність людей до організації виробництва товарів і послуг); результати науково-технічного прогресу [136, с. 30]. В. Тітов акцентує увагу на наступних видах виробничих ресурсів підприємства, зокрема: основні виробничі фонди, оборотні кошти, матеріально-технічні ресурси та трудові ресурси [137, с. 74]. Багато дослідників Г. Савицька [138], В. Івахненко [139], П. Попович [140, с. 15] підтримують підхід до класифікації виробничих ресурсів, в рамках якого відділяються наступні складові: трудові ресурси, матеріальні ресурси та основні засоби. Дослідження розповсюджене серед науковців і практиків ресурсного підходу, дало змогу встановити, що розкриття змісту ресурсів здійснюється на основі аналізу поняття «потенціал» (рис. 1.4). При цьому, якщо ресурси – це наявні можливості для створення благ та задоволення потреб [141, с. 2–11], то потенціал – сукупність станів, які можуть виникнути [142, 143].

Ресурси і можливості підприємства стають потенціалом лише за тих умов, якщо вони об'єднані і наділені новими функціями – потенційні джерела виробництва благ і послуг під впливом інноваційної організації праці, виробництва та управління ними. Виходячи з цього, нам представляється, що відмінною особливістю даного визначення є відображення властивостей емерджентності, що є результатом виникнення синергетичних зв'язків між елементами потенціалу в результаті здійснення певних організаційно-економічних перетворень.

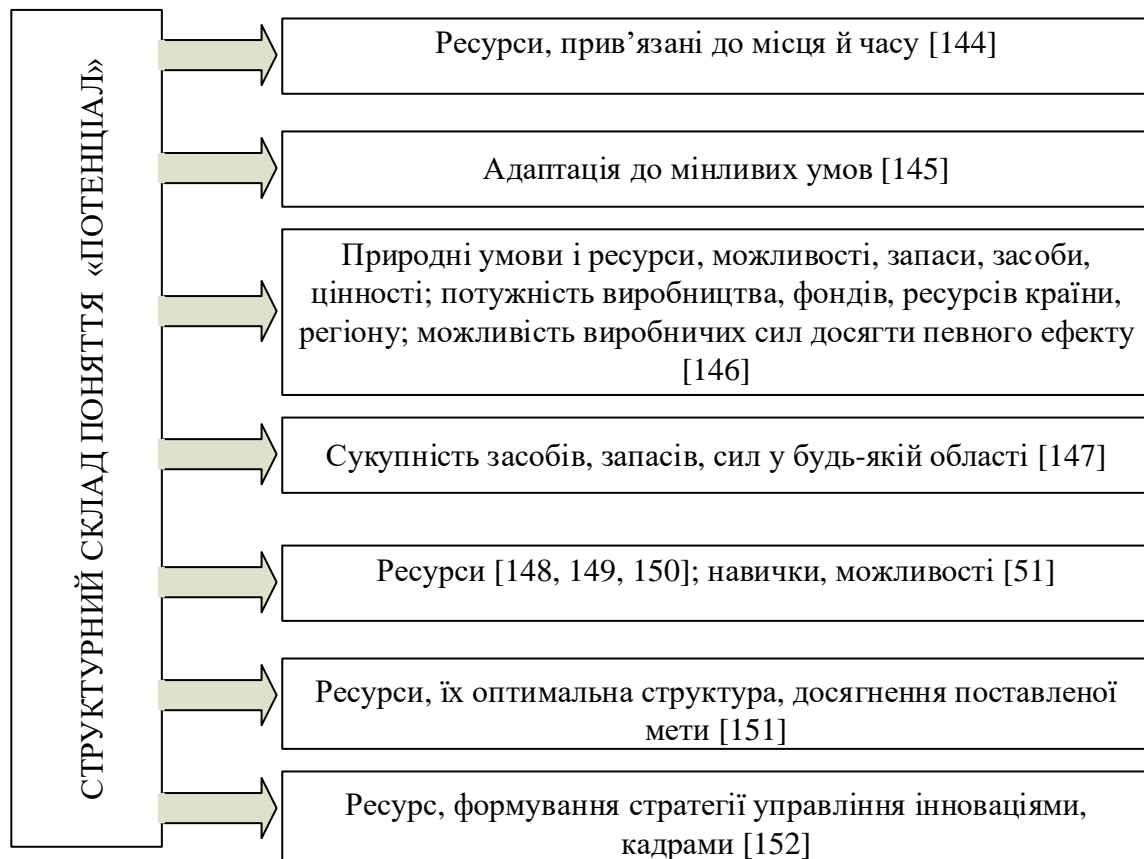


Рис. 1.4. Аналіз теоретичних підходів до структурного складу поняття «потенціал»

У табл. 1.2 наведено види потенціалів, які досліджуються сучасними науковцями на протязі останнього десятиріччя, що надало змогу виділити для подальшого аналізу підприємств машинобудування у контексті використання ресурсно-діяльнісного підходу до оцінки конкурентного статусу такі види потенціалу: організаційно-управлінський, маркетинговий, виробничо-кадровий та інноваційно-інвестиційний. Таким чином, використання ресурсного потенціалу на підприємстві здійснюється для оцінки забезпечення конкурентного статусу підприємств машинобудування. Сучасні загальні наукові концепції діяльності ґрунтуються на теорії системи діяльності [153, с. 5–27] і праксеології [154], становлення яких розпочалося з 20–х – 30–х років XX сторіччя. Теорія системи діяльності та обумовлений нею системно-діяльнісний підхід до досліджень явищ діяльності склалися спочатку в психологічній науці. З 80–х років минулого століття розпочато поширення системно-діяльнісного підходу на управління соціально-економічними об'єктами [153, с. 5–27], поширення якого доцільно використати при формуванні, діагностиці конкурентного статусу підприємств машинобудування.

У поширеному сьогодні конструктивізмі дослідники (В. Лекторський, В. Петренко, В. Швирьов та ін.) знаходять спільні риси з діяльнісним підходом. Зокрема В. Лекторський стверджує: «... конструктивний реалізм не що інше, як сучасна версія діяльнісного походу...» [155, с. 327–344].

У свою чергу В. Петренко зазначає, що діяльнісний підхід «... має з конструктивізмом багато загальних положень. Знову ж таки у ряді статей я намагався показати, що, взагалі-то, одним з родоначальників сучасного конструктивізму можна вважати Виготського Л.С.» [155, с. 327–344]. Тож, у теорії системи діяльності як об'єкт дослідження розглядається не сам суб'єкт діяльності (людина або певна соціально–економічна система), що реагує на впливи середовища, а ситуація діяльності, що охоплює суб'єкт і середовище діяльності, а також відносини й зв'язки між ними, що дозволяють суб'єктові активно впливати на середовище, змінюючи характер дій на нього.

Тож ключовим поняттям як у теорії системи діяльності, так і у праксеології є «діяльність», витoki якого знаходяться в основах психології, та під яким змістовно розуміють «активну взаємодію людини із середовищем, у якій вона досягає свідомо поставленої мети, що виникла в результаті появи в неї певної потреби, мотиву» [11, с. 39]. У зв'язку з наявністю потреб і уявлень про способи їхнього задоволення в суб'єкта формуються певне ставлення до різних об'єктів, його інтереси. Зміст і характер інтересів зв'язані як із будовою й динамікою мотивів і потреб людини, так і з характером форм і засобів освоєння дійсності, якими він володіє. Функціональними елементами діяльності є цілі, продукти, засоби, об'єкти й умови середовища. Під метою розуміється представлення суб'єкта про майбутній результат, як образ того продукту, що задовольняє певну потребу [64]. Продуктом діяльності називається кінцевий результат, що може бути використаний як для безпосереднього споживання, так і у якості засобу або умови деякої іншої діяльності.

Безперервний характер виникнення у суб'єкта потреби в споживчих благах зумовлює його прагнення до такого способу діяльності, який забезпечував би йому стабільне одержання споживчих ресурсів і періодичного поповнення засобів діяльності.

Під засобами діяльності розуміють ті об'єкти, якими суб'єкт може досить довільно й безпосередньо оперувати в ході досягнення мети, наприклад для одержання продукту. В об'єкті діяльності відбуваються ті зміни, заради яких дія здійснюється [170, с. 104].

Під благами, А. Маршалл визначав бажані людьми речі, які «прямо або побічно задовольняють потреби людини» [5, с. 112]. Блага прийнято розділяти на два типи: виробничі ресурси та вироблені на їхній основі споживчі блага. Але важливо звертати увагу на взаємну обумовленість виробництва й споживання, що характеризується не лише залежністю розміру споживання від обсягів виробництва, але й впливом розмірів споживання на розміри виробництва. На ресурси людської діяльності (компетенції, ерудиція, фізичні можливості й ін.), з одного боку, впливають кількісно–якісні характеристики споживаних людиною благ, а з іншого боку – наявні ресурси визначають його здатність до праці, до виробничої діяльності.

Таким чином, всі блага можна розглядати з того погляду, що вони виконують у процесі економічної діяльності функції ресурсів. Діяльність виступає як процес відтворення ресурсів суб'єкта діяльності. При цьому

ресурси за своїм призначенням можуть носити споживчий, накопичувальний і виробничий характер. Таке «ресурсне» трактування благ не суперечить і змісту поняття «ресурси». При розумінні діяльності як категорії, що відображає множину суб'єкт–об'єктних та суб'єкт–суб'єктних відносин, у зону уваги потрапляє як трудовий процес, так і відношення до нього робітника [171]. Структура компонентів трудової діяльності представлена на рис. 1.5.



Рис. 1.5. Структура компонентів трудової діяльності

Зміст праці пов'язано з його технологічною основою, що визначається матеріально–технічною базою виробництва.

У дослідженні [172], враховуючи наявні точки зору на критерії змістовності праці, були виділені три головні характеристики: 1) ступінь механізації праці; 2) ступінь невимушеності трудового ритму; 3) рівень кваліфікації, що потребується.

Змістовність праці визначається ступенем складності, різноманітністю виконуваних працівником трудових функцій, рівнем використання інформації для виконання виробничих завдань, а також виробничою самостійністю і відповідальністю працівника [172].

Умови праці – це зовнішнє оточення, що супроводжує працівника в процесі виробництва, позначається на його працездатності і продуктивності праці [173, с. 69–74].

Організація праці в роботах А. І. Рофе [174] аналізується з точки зору побудови і виконання трудового процесу, який включає раціональний розподіл праці між працівниками і систему виробничого взаємовідношення (кооперації), допускає раціональну адаптацію робочих місць для високопродуктивної праці (оснащення і планування), застосовування ефективних форм та методів праці, які закріплюються в обґрунтованих нормах і забезпечуються за рахунок організації сприятливих і здорових умов праці, якісним підбором, підготовкою і підвищенням кваліфікації кадрів, ефективною системою преміювання і стимулювання праці, суворим дотриманням дисципліни праці, розвитком творчої ініціативи працівників.

Так, організація праці на робочому місці пов'язана із забезпеченням: повного завантаження виконавця в межах фонду робочого часу; оснащення та раціонального розміщення обладнання, технічного та організаційного; оснащення площі робочого місця; раціональності методів праці, що використовуються працівником; сприятливих умов праці; трудової дисципліни

та контролю за її дотриманням; обліку індивідуального виробітку, аналізу результатів, контролю якості виконаної роботи.

На рівні цеху, підприємства додаються питання: планування праці (чисельності, продуктивності праці, фонду оплати праці); співвідношення між категоріями працівників; організації нормування праці; обліку і аналізу витрат.

Відношення до праці, сутність якого складається в реалізації трудового потенціалу працівника під впливом усвідомлених потреб і зацікавленості, що сформувались, виявляється в ступені його прагнення виявити свої сили, знання, професійний досвід і сукупність здібностей для досягнення кількісних і якісних результатів праці.

Відношення до праці формується під впливом сукупності об'єктивних факторів у вигляді загальних (у рамках країни) і специфічних (у рамках конкретного підприємства) умов трудової діяльності, а також суб'єктивних факторів у вигляді очікувань і рівня домагань працівників, їхньої ціннісної орієнтації, поінформованості і власних оцінок окремих сторін трудової діяльності [175].

Таким чином, формується діяльнісний потенціал працівника. Як вказано у роботі Биченко Д. Ю. [176], «діяльнісний потенціал створює умови для формування трудових та соціальних новацій на кожному робочому місці». Даний автор пропонує умовну сферу формування діяльнісного людського потенціалу:

зростання потреб, здатностей до усякого роду інтелектуальної діяльності (1 етап);

становлення інформаційних даних, освітнє усвідомлення знань, формування розуміння принципів трудового впливу, освітній розвиток здатностей до творчої діяльності (2 етап);

накопичення творчих здібностей, соціальне впровадження раціоналізації (3 етап).

Відповідно, на підприємстві повинні бути створені умови для повноцінної реалізації усіх професійних та особистісних якостей працівника [177, с. 57]. Виходячи з попереднього дослідження, до таких умов відносяться: умови праці, організація праці та змістовність праці.

Досягнення реального потенціалу поліпшення пов'язано з усуненням наявних обмежень, які є причиною того, що на поточний момент бізнес–процеси не можуть бути реалізовані на бажаному рівні. Опис досягнення реального потенціалу пропонується здійснювати за допомогою специфікації показників ефективності ключових активностей окремих бізнес–процесів [178].

«Ключова активність – це логічно цілісна частина бізнес–процесу, що протікає в окремій організаційній одиниці в короткий часовий проміжок. Ключова активність має характер конкурентної вигоди, обумовлює продуктивність бізнес–процесу, створює його додану вартість, підтримує синергію, є інструментом конкурентоспроможності, може бути джерелом економії і додаткових ефектів» [179].

Серед західних економістів особливої уваги заслуговує перший підхід І. Ансоффа до активності організації. На основі своїх наукових досліджень,

автор стверджує, що конкурентний статус фірми у стратегічній зоні господарювання визначається як результат взаємодії трьох факторів [67]:

1) ефект масштабу діяльності організації, отриманий за рахунок фінансових вкладень;

2) конкурентна стратегія, що покликана виділити компанію на фоні її конкурентів;

3) потенціал організації у частині пошуку та залучення необхідних ресурсів, планування та реалізації стратегії.

При цьому кожний з вище вказаних факторів є потенційно можливим, але вже досягнутим організацією у результаті прояву її співробітником та керівництвом активності. Таким чином, по І. Ансоффу, потенційний конкурентний статус організації становиться реальним тільки у випадку ненульової активності.

В рамках даного підходу активність проявляється в залученні інвестування, розробці конкурентної стратегії та мобілізації ресурсів.

Дослідник ресурсної теорії системної організації економіки Клейнер Г. Б. [180, с. 3–28] описує можливості використання ресурсів системи таким чином: використання просторових ресурсів характеризує інтенсивність, часових – активність. Наявність просторових (тимчасових) обмежень для системи при інших подібних умовах змушує використовувати доступні для неї базові ресурси більш економно, здійснювати в одиниці об'єму простору (в одиничний проміжок часу) більшу кількість дій, ніж при відсутності таких обмежень. Системи з обмеженим життєвим циклом економічно діють при інших рівних умовах активно, тобто готові здійснювати значне число дій в одиницю часу. Обмежені в просторі системи функціонують інтенсивно, тобто прагнуть до інтенсивного використання займаного простору. Можна говорити про види (форми) прояви енергії економічних систем: енергії, що витрачається на ефективне використання займаного системою простору (інтенсивності), і енергії, що витрачається на ефективне використання наданого системі періоду часу (активності). В рамках дослідження пропонується провести оцінку саме результативної складової ресурсної активності. Ця компонента враховує підсумковий ефект діяльності підприємства, отриманий за допомогою прояву робітниками підприємства та керівництвом активності.

Підсумовуючи вищенаведене, у загальному вигляді ресурсну активність підприємства пропонується розглядати як відображення результату мобілізації та повноцінного використання усього ресурсного потенціалу підприємства. Тобто, ресурсна активність, це двохкомпонентна характеристика діяльності підприємства, що пов'язує використовуваний підприємством потенціал з результатами його використання. Як відомо, зв'язок між досягнутим результатом та використаними ресурсами відображає поняття «ефективність». З цих позицій, ресурсна активність може бути представлена за допомогою показників, що оцінюють економічну, соціальну, науково–технологічну та інші види ефективності використання усіх видів ресурсного потенціалу (організаційно–управлінського, маркетингового, виробничо–кадрового та інноваційно–інвестиційного).

Активність людини набуває особливого значення як найважливіша якість особистості, як здатність змінювати навколишню дійсність у відповідності з власними потребами, поглядами, цілями [181]. Активність людини в корпоративній системі – величина, що характеризує прагнення учасника корпоративних відносин впливати на процес розподілу ресурсів, що визначає разом з його вагою можливість його впливу на розподіл ресурсів. У відповідності з принципом незадоволеної активності, людина активна, якщо не задоволена отриманими вигодами. Тоді вона буде, або намагатися впливати на розподіл ресурсів і робити взаємодію більш вигідною для себе, або вийде з системи. Активність, як всезагальна характеристика людини, проявляється насамперед [182]: а) у виробничо–економічній діяльності, що характеризує ступінь перевищення працівником нормативних показників праці, якості продукції тощо; б) у творчій діяльності, спрямованій на вирішення творчих виробничих завдань (участь у раціоналізації і винахідництві, розробці нових методів праці тощо); в) в процесі розвитку особистості внаслідок трудової діяльності за допомогою підвищення кваліфікації, вдосконалення професійної майстерності, освоєння суміжних професій і т. ін.; д) у громадській діяльності у сфері виробництва, спрямованій на формування колективістських відносин, розвиток взаємодопомоги і співробітництва, розширення участі працюючих в управлінні виробництвом. Ці та інші характеристики трудової активності тісно переплітається з соціальною активністю працівника, що виявляється у творчому ставленні до праці, участі в управлінні виробництвом, а також у формуванні норм/правил спільної роботи, особистісних установок і ціннісних орієнтирів, створення на виробництві організаційної культури.

Тож, виходячи із дослідженого, та базуючись на ресурсно–діяльнісному підході пропонуємо конкурентний статус підприємства розглядати за двома аспектами (рис. 1.6): ресурсно–діяльнісний потенціал як складова конкурентного статусу показує можливості його забезпечення, і ресурсно–діяльнісна активність – результати використання цього потенціалу (конкурентний статус, певний рівень конкурентоспроможності) [183–184]. При чому, високий рівень конкурентоспроможності може бути досягнутий за умов наявності у підприємства конкурентних переваг та є результатом їх ефективного використання протягом тривалого періоду. Застосування ресурсно–діяльнісного підходу до формування базових понять дослідження вимагає здійснення та переміщення оцінки конкурентного статусу із площини визначення достатності ресурсів на оцінку максимально можливих результатів від здійснення економічних операцій підприємством, використовуючи ці ресурси при визначених обмеженнях як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Конкурентостійкість підприємства також може розглядатися з точки зору організаційно–управлінського потенціалу підприємства, який розглядається як сукупність наявних та потенційних організаційно–управлінських елементів і механізмів, що забезпечують підвищення конкурентостійкості підприємства у поточному та перспективному періоді.



Рис. 1.6. Аналітичне підґрунтя двоаспектної оцінки конкурентного статусу підприємства на основі ресурсно-діяльнісного підходу

Трактування організаційно-управлінського потенціалу як вихідного положення теорії формування конкурентостійкості підприємства дозволяє створити механізм, націлений на укріплення та покращення конкурентостійкості підприємства та досягнення стратегічних цілей та вирішення завдань на основі дієвої системи управління потенціалом підприємства. Елементи механізму формування конкурентостійкості та місце організаційно-управлінського потенціалу у забезпеченні конкурентостійкості зображено на рис. 1.7. В рамках стратегічного управління підприємства з метою досягнення поставлених цілей та забезпечення його ефективного розвитку необхідно сформувати чітку, конкретизовану та науково-обґрунтовану базу аналітичного забезпечення оцінки рівня організаційно-управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства. Одночасно слід наголосити, що більшістю дослідників не враховано важливість формування єдиного методичного підходу до групи показників оцінки рівня конкурентостійкості підприємства, які лежать в основі потенціалу конкурентостійкості. Вирішення зазначених проблем можливе шляхом узагальнення методичних підходів до оцінки конкурентостійкості підприємства та обґрунтування ознак, на основі яких відбувається досягнення необхідного рівня потенціалу конкурентостійкості підприємства.

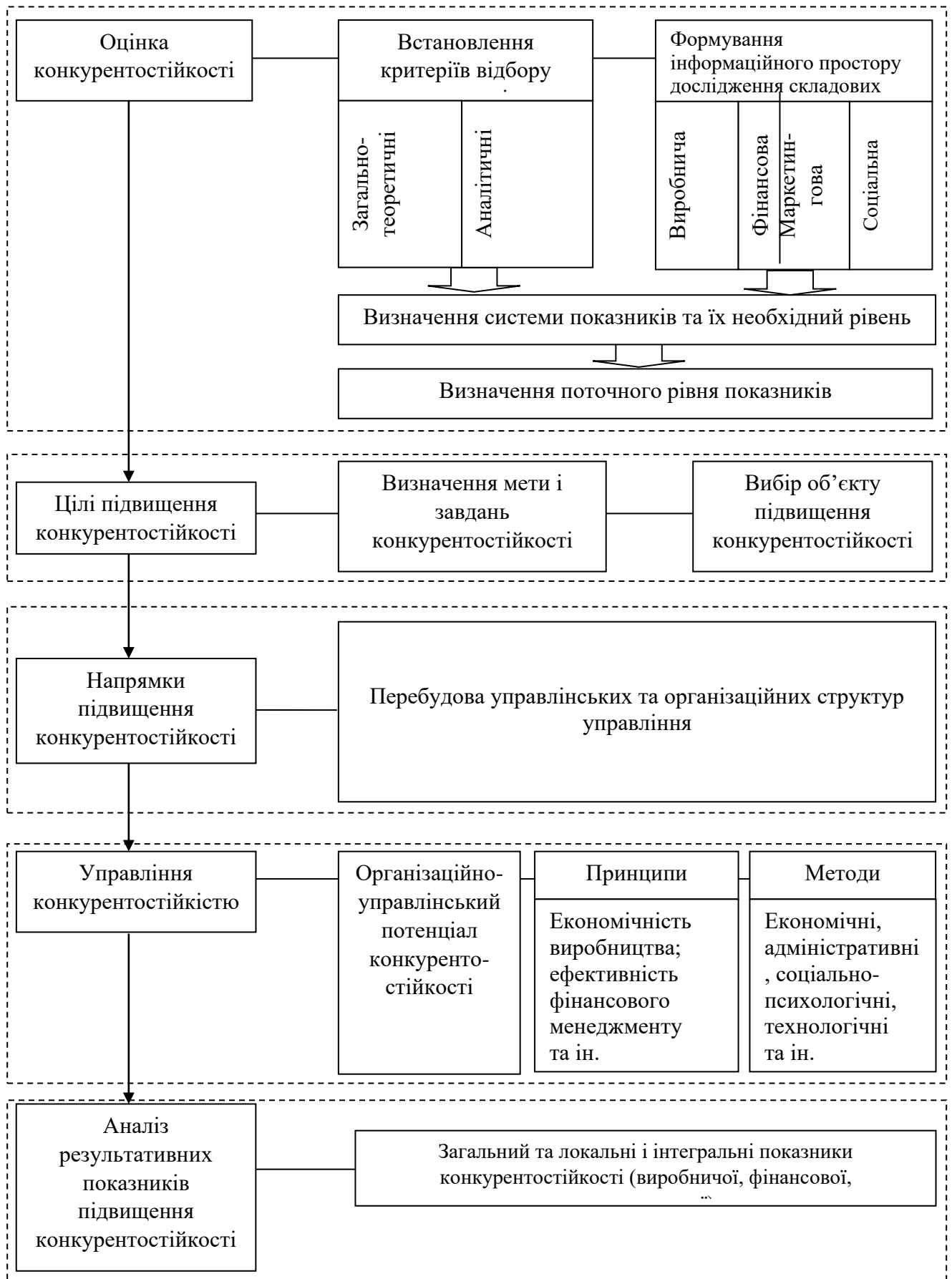


Рис. 1.7. Елементи механізму формування конкурентостійкості підприємства як економічного процесу

Орієнтуючись на вирішення певних завдань управління, І. Булах пропонує комплексний методичний підхід, адаптований до прийняття поточних і стратегічних рішень, і рекомендує проводити окрему оцінку на поточний період (тактичної конкурентоспроможності) та здатності підприємства створювати, розвивати, утримувати конкурентні переваги, протистояти загрозам використовуючи можливості зовнішнього середовища (стратегічної конкурентостійкості) [31]. Для оцінки тактичної конкурентостійкості запропоновано використовувати аналіз конкурентоспроможності кожного виду товару (послуги) на визначеному ринку шляхом визначення частки обсягу продажів даного товару (послуги) на даному ринку в загальному обсязі продажу підприємства.

При оцінці стратегічної конкурентостійкості були використані нейронні мережі, перевагою яких є можливість включення в модель не тільки кількісні та якісні показники конкретного підприємства, а й специфічні особливості країни, галузі, періоду часу. Даний підхід має узагальнений характер і дозволяє оцінити конкурентостійкість з позиції поточних і потенційних можливостей підприємства. Методичний підхід до оцінки конкурентостійкості, запропонований Ю. Сімех, враховує аналіз її складових (конкурентостійкості і стійкості) у взаємозв'язку і базується на використанні динамічних показників розвитку підприємства [58]. Даний підхід до оцінювання конкурентостійкості можна визначити як динамічний, оскільки в його основі лежить оцінка індикаторів, використання яких дозволяє визначити динаміку зміни конкурентостійкості підприємства щодо зони рівноваги. Основним недоліком даного підходу є оцінка стійкості шляхом аналізу темпів зміни показників конкурентоспроможності, оскільки не завжди відхилення від початкового значення означає погіршення ситуації і навпаки.

В рамках маркетингового підходу здійснюється аналіз маркетингової стратегії підприємства на основі оцінки темпів зростання (скорочення) обсягів продажу і відносної частки підприємства на ринку. Перевагою матричних методів, які використовуються в рамках цього підходу, є наочність, простота застосування, доступність вихідної інформації. Основними недоліками є: необхідність збору достовірної маркетингової інформації, що вимагає проведення спеціальних маркетингових досліджень; не дає уявлення про причини ситуації, яка склалася, і, тим самим, ускладнює прийняття управлінських рішень щодо подальших дій.

Факторний підхід до оцінки конкурентостійкості підприємства передбачає виявлення і аналіз всіх внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на кінцеві результати діяльності. Залежно від факторів, які досліджуються, виділяють два напрямки аналізу конкурентостійкості підприємства: на основі оцінки конкурентоспроможності продукції і теорії ефективної конкуренції. У першому випадку даний підхід передбачає розрахунок інтегральних показників конкурентоспроможності окремих видів продукції на основі співвідношення економічного та параметричного індексів конкурентоспроможності. Коефіцієнт конкурентоспроможності самого підприємства визначається як середньозважене значення інтегральних

показників всіх видів продукції з урахуванням частки обсягу реалізації цієї продукції. Перевагою даного підходу є врахування конкурентоспроможності продукції як основного фактора успіху в конкурентній боротьбі на ринку. До основних недоліків відноситься зведення конкурентостійкості підприємства тільки до рівня конкурентоспроможності продукції та не врахування інших факторів, що визначають основні характеристики діяльності підприємства. Також в рамках даного підходу при оцінці конкурентоспроможності продукції не враховуються додаткові фактори, які можуть суттєво змінити позиції продукції на ринку. На основі теорії ефективної конкуренції оцінка конкурентостійкості підприємства відбувається шляхом розрахунку групових показників, що характеризують ефективність використання всіх ресурсів підприємства для забезпечення високого рівня конкурентостійкості. Перелік показників у значній мірі залежить від того, які фактори автори тієї чи іншої методики вважають найбільш важливими в процесі забезпечення високого рівня конкурентостійкості підприємства.

На доцільності та ефективності використання факторного підходу щодо дослідження методичного забезпечення конкурентостійкості суб'єктів господарювання наполягає переважна більшість вчених.

Так, в роботі в рамках факторного підходу пропонує оцінювати конкурентостійкість підприємства за такими напрямками: фінансове становище підприємства, конкурентоспроможність продукції, технічний рівень підприємства [25]. При цьому кожна з представлених груп показників залежить у свою чергу від внутрішніх і зовнішніх факторів, що робить цей підхід найбільш пристосованим для визначення рівня конкурентостійкості, оскільки одночасно характеризує конкурентоспроможність підприємства, так і його становище серед конкурентів і стійкість. На думку І. Максимової для оцінки конкурентостійкості підприємства слід також використовувати факторний підхід, оцінюючи її рівень за допомогою наступних показників [185, с. 33–39]: ефективність виробничої діяльності; фінансовий стан підприємства; ефективність організації збуту та просування товару; конкурентоспроможність товару. При цьому коефіцієнт конкурентостійкості підприємства розраховується як середньозважене значення групових критеріїв залежно від вагомості тієї чи іншої групи, розрахованої експертним шляхом. Для розробки аналітичного забезпечення формування та оцінки організаційно–управлінського потенціалу узагальнено підходи до оцінки організаційно–управлінського потенціалу підприємства, визначено критерії відбору для оцінки та формування необхідного рівня конкурентостійкості підприємств та систематизовано показники відповідно до критеріїв відбору. В роботі [67] організаційно–управлінський потенціал запропоновано оцінювати на основі таких показників: стабільність організації, період її діяльності, плінність управлінських кадрів, склад, обладнання і використання інформаційних систем і організаційних структур, інвестиції в нові методи управління, створення нових філій, інформаційні системи, які використовуються в рамках організації та ін.

І. Андрущенко оцінює потенціал через встановлення причинно–наслідкового зв'язку між величиною прибутку підприємства та його витратами [186, с. 43]. Для оцінки управлінського потенціалу О. Коренков пропонує перелік фінансових показників, які характеризують прибутковість підприємства, оскільки існує певна залежність між ефективними управлінськими рішеннями і результатами діяльності організації [187]. В роботі [188] підкреслюється взаємозв'язок між витратами на мотивацію персоналу та ефективністю управління організаційної структури конкурентостійкості підприємства як елементу забезпечення позитивного морально–психологічного клімату в організації.

Таким чином, в залежності від цілей аналізу і можливостей, які перебувають у розпорядженні аналітиків, можуть бути використані практично всі існуючі в науковій літературі методичні підходи до оцінки організаційно–управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Систематизація методичних підходів до оцінки рівня організаційно–управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства

Автор, джерело	Підхід	Особливості (характеристика) підходу
Е. Лапін [69] О. Ареф'єва [187]	Ресурсний	Визначення рівня організаційно–управлінського потенціалу шляхом врахування всіх витрат на його створення і використання.
Е. Лапін [160]	Аналоговий	Визначення рівня організаційно–управлінського потенціалу шляхом порівняння з існуючими підприємствами–аналогами, що працюють у тій же галузі промисловості з близькою технічною та організаційною структурою.
О. Федонін [149]	Результативний	Визначення рівня організаційно–управлінського потенціалу шляхом оцінки ефективності витрачених на його формування та використання фінансових ресурсів.
О. Амосов [189]	Прибутковий	Визначення рівня організаційно–управлінського потенціалу шляхом розрахунку очікуваних доходів від формування потенціалу в прогностичному періоді.
Н. Краснокутська [94]	Комплексний	Визначення рівня організаційно–управлінського потенціалу шляхом визначення системи показників, що дають комплексну характеристику об'єкта дослідження.

На думку авторів дослідження, для оцінки та аналізу рівня організаційно–управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств слід застосовувати ресурсний і прибутковий підходи, оскільки для підприємства в умовах ринкової системи господарювання прибуток є потужним стимулом подальшого розвитку, створює основу для розширення виробничої діяльності, задоволення матеріальних і соціальних потреб всього колективу. В результаті проведеного аналізу існуючих методичних підходів до оцінки рівня організаційно–

управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства виявлено ряд недоліків, основними з яких є наступні:

велика кількість показників, які характеризують різноманітні аспекти діяльності підприємства, запропоновані до використання в тих чи інших методиках;

різноманітність та неадекватне обґрунтування доцільності застосування окремих показників;

складність та неоднозначність критеріїв відбору характеристик та показників, які використовуються для аналізу;

значні відмінності в ідентичних за назвою методах оцінки, що ще більше ускладнює аналіз та їх систематизацію.

Формування інформаційного простору для аналітичного забезпечення оцінки організаційно–управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства здійснюється на основі підбору комплексу (системи) показників за обраними напрямками (рис. 1.8).



Рис. 1.8. Формування аналітичного забезпечення оцінки рівня організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства

Формування загальної системи показників оцінки організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості за критеріальним методом. «Під системою показників, що характеризують певне економічне чи соціальне явище, розуміється сукупність взаємозалежних величин, які всебічно відображають стан і розвиток даного суб'єкта чи явища» [190, с. 75]. Систематизація показників, що відображають організаційно–управлінський потенціал та конкурентостійкість, відображено у додатку Д. Критичний огляд представлених джерел інформації свідчить про існування різноманітності у підходах оцінювання. Тому в дослідженні запропоновано виділити наступні показники, які характеризують організаційно–управлінський потенціал та конкурентостійкість підприємств машинобудування, що наведено у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Показники, що характеризують конкурентостійкість промислового підприємства

Напрямок оцінки	Показник	Характеристика
1	2	3
Виробнича конкурентостійкість	Матеріалоемність виробництва	Характеризує скільки матеріальних витрат припадає на кожен гривню виробленої продукції
	Коефіцієнт технічної придатності основних фондів	Характеризує частку основних фондів, придатних до експлуатації
	Коефіцієнт асортиментних зрушень	Характеризує зміни у співвідношенні окремих виробів у загальному обсязі виробництва
Фінансова конкурентостійкість	Коефіцієнт фінансової автономії	Характеризує відношення власного капіталу до загальної суми капіталу (активів) організації
	Коефіцієнт загальної ліквідності	Характеризує відношення оборотних активів (поточних активів) і короткострокових пасивів (поточних пасивів) організації
	Рентабельність продукції	Характеризує ефективність виробництва, визначається відношенням чистого прибутку до витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції
	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Характеризує збільшення або зменшення комерційного кредиту, який надається підприємству контрагентами
	Коефіцієнт стійкості економічного зростання	Характеризує темпи збільшення економічного потенціалу підприємства
Маркетингова конкурентостійкість	Рентабельність продажів	Характеризує фінансову результативність діяльності підприємства, а саме яку частину виручки підприємства становить прибуток
	Співвідношення витрат на маркетингові дослідження до загального обсягу реалізованої продукції	Характеризує ефективність маркетингової діяльності, що визначається відношенням витрат на маркетингові дослідження до обсягу реалізованої продукції

Продовження табл. 1.4

1	2	3
Соціальна конкурентостійкість	Співвідношення середньої заробітної плати підприємства до середньогалузевої	Характеризує рівень оплати праці працівників підприємства порівняно з середньогалузевими значеннями
	Питома вага працівників, що пройшли перепідготовку та підвищення кваліфікації	Характеризує роботу по підвищенню кваліфікації працівників підприємства
	Коефіцієнт стабільності персоналу	Характеризує стабільність складу персоналу підприємства

Перевірка індикаторів на відповідність критеріальним вимогам. По–перше, перевірка на відповідність критеріям теоретичного відбору:

1) Інформативність. Важливе значення має використання для оцінки показників, які мають максимальну інформативність, певний економічний зміст. Показники, що розраховуються, повинні давати системну (цілісну) характеристику стану аналізованих явищ, охоплюючи основні напрямки організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості, характеристики їх діяльності.

Включення представлених у табл. 1.4 показників до аналізованих, пропонується здійснювати на основі критеріального методу, що передбачає висування критеріїв (вимог) та встановлення відповідності обраних показників цим критеріям.

Розробка системи критеріального відбору показників організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства здійснювалася згідно з проведеним дослідженням існуючих вимог щодо формування системи показників, зокрема зазначених у роботах Огієнко А. Д [191, с. 7–8]. Було виділено теоретичні критерії відбору показників: інформативність, достовірність, як такі, що посідають головне місце. Загальні критерії першої групи доповнено аналітичними критеріями другої групи, а саме: відносність, несуперечливість, динамічність.

2) Достовірність. Розрахунок економічних показників повинен здійснюватися тільки за даними публічної статистичної звітності (Балансу та Звіту про фінансові результати тощо).

По–друге, перевірка на відповідність критеріям аналітичного відбору:

1) відносність. Використання тільки відносних показників/коефіцієнтів обрано через простоту, оперативність розрахунків, можливість і необхідність порівняння результату діяльності різних за масштабом підприємств;

2) несуперечливість. Перевірка на ефект мультиколінійності проводиться з метою виключення з аналізу показників, що дублюють один одного. Для цього розраховуються парні кореляції, і у разі перевищення їх значень 0,85, приймається рішення про виключення показника із системи [306, с. 38–39]. Відповідні матриці кореляцій для показників кожного напрямку конкурентостійкості представлено у додатку Е. Виходячи з встановлених

взаємозв'язків, ефект мультиколінійності спостерігається за напрямком фінансової стійкості підприємства між показниками загальної ліквідності та коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості. Тому авторами пропонується не включати останній до подальшого аналізу;

3) динамічність. Динамічна складова, яка враховується при встановленні критеріїв вибору показників, передбачає розгляд явищ у часовому вимірі. Так, Тимченко Т. М. у роботі [192] обґрунтовує необхідність врахування фактору часу через дію наступних чинників: фізичний знос обладнання, зміни у часі цін на виробничу продукцію та ресурси, що використовуються, зміна параметрів зовнішнього середовища, розрив у часі між виробництвом та реалізацією продукції та між оплатою та використанням ресурсів, різночасність витрат та результатів, тобто здійснення їх на протязі тривалого періоду, а не в будь-який фіксований період часу. Період дослідження складає 4 роки (2016 – 2019 рр.), що цілком відповідає висунутій вимозі щодо формування системи показників, оскільки цей проміжок часу є достатнім з точки зору врахування вищенаведених чинників.

Таким чином, за результатами порівняльної характеристики показників для оцінки конкурентостійкості підприємства сформована група показників, які відповідають усім висунутим критеріям відбору. У відповідності з обраним підходом до оцінки організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємства аналогічно було сформовано систему показників оцінки організаційно-управлінського потенціалу (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Показники, що характеризують організаційно-управлінський потенціал конкурентостійкості підприємства

Напрямок аналізу	Показник	Характеристика
Організаційно-управлінський потенціал	Коефіцієнт дотримання норм ієрархії	Характеризує фактичну кількість рівнів управління
	Коефіцієнт автономності підрозділу організаційної структури управління	Характеризує рівень автономності роботи структурних підрозділів підприємства
	Коефіцієнт децентралізації структури управління	Характеризує рівень децентралізації структури управління підприємством
	Коефіцієнт економічності систем управління	Характеризує економічність системи управління підприємством

Загалом, можна стверджувати, що аналіз організаційно-управлінського потенціалу здійснюється за допомогою оцінки кількісного та якісного складу управлінського персоналу з урахуванням витрат на утримання апарату управління, ефективності діяльності всього підприємства і його структурних підрозділів. Таким чином, сформоване аналітичне забезпечення оцінювання організаційно-управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств дає можливість визначити найбільш впливові фактори і виявити параметри,

поліпшення яких максимально сприяє підвищенню ефективності виявлення потенційних організаційних можливостей та управлінських компетенцій на підприємствах у поточному і перспективному періоді для досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства.

Застосування нового управлінського інструментарію щодо продукування та реалізації керівництвом рішень у напрямку підвищення рівня конкурентостійкості та конкурентного статусу вітчизняних підприємств, зокрема у сфері машинобудування, можливо лише на основі розробки та удосконалення правового регулювання їх діяльності органами місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності.

1.4 Правове регулювання діяльності підприємств органами місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності щодо забезпечення їх конкурентостійкості

На сучасному етапі розвитку в Україні протидія злочинності, як пріоритетний напрям державної внутрішньої політики, не обмежується, функціональними межами системи кримінальної юстиції. Це стосується й запобігання рейдерству, забезпеченню економічної безпеки, що створює основі підвищення конкурентостійкості підприємств в Україні. Значний внесок у розробку проблем забезпечення конкурентостійкості підприємств на основі правового регулювання їх діяльності внесли такі провідні фахівці як: О. Бандурка [193–194], Т. Кагановська [196], О. Покатаєва [197], В. Шепітько [198].

Конституційне закріплення завдання охорони правопорядку й забезпечення інтересів і прав громадян як однієї з інституційних цілей усієї системи державних органів, громадських організацій і посадових осіб дозволяє говорити про новий етап демократичного розвитку підсистеми кримінологічного впливу на злочинність.

Аспекти запобіжної діяльності під час здійснення економічних, ідеологічних, культурно–виховних та організаційних заходів у межах єдиної стратегії економічного та соціального розвитку країни дозволяють оптимально використовувати потенціал держави з метою протидії злочинності. Зростання ролі органів місцевого самоврядування в управлінських процесах цієї протидії зумовлюється особливими можливостями ресурсного забезпечення реалізації інституційних цілей загального та спеціального запобігання злочинності, які є у розпорядженні органів місцевого самоврядування. Ресурсне забезпечення реалізації інституційних цілей є специфічним для кожної ланки соціально–правового механізму впливу на злочинність [199]. На відміну від спеціалізованих правоохоронних органів, що не мають власних інституційних засобів для здійснення поступового розвитку економічних, політичних, духовних і соціальних процесів, органи місцевого самоврядування втілюють у життя не лише волю конкретної територіальної громади, а й держави в цілому, що забезпечує планомірне синхронізоване скеровування соціальних процесів на всій території країни.

Аналіз статусу органів місцевого самоврядування свідчить про їх значну правову, організаційну та матеріально-фінансову роль у забезпеченні функціонування механізмів протидії злочинності, що створює сприятливі можливості для більш ефективного використання загальносоціальних заходів у кримінологічних цілях, адже нейтралізації та усунення основних криміногенних явищ можна досягти головним чином у результаті здійснення комплексу економічних (протидія рейдерству, забезпечення економічної безпеки), ідеологічних та організаційних заходів.

Протидія злочинності на рівні регіонів має системний характер і обумовлюється метою, завданнями, рівнями, об'єктами, суб'єктами та прогностичними можливостями з урахуванням специфіки конкретного регіону. Вибір комплексу заходів із протидії злочинності обумовлюється сукупністю не лише кількісних і якісних показників злочинності регіону (стан, структура, коефіцієнти, географія тощо), а й притаманними йому властивостями економічного, соціального, культурного, демографічного, психологічного, географічного та організаційно-правового характеру. Маючи ці специфічні властивості, протидія злочинності на рівні регіонів є складовою частиною системи державного та міжнародного (глобального) рівнів протистояння злочинності. Така система являє собою певну ієрархію, в якій на кожному наступному рівні (зверху вниз) деталізуються й конкретизуються (індивідуалізуються) заходи та суб'єкти протидії злочинності з урахуванням особливостей як злочинності, так і загального стану соціуму та принципів державотворення.

Протидія злочинності на рівні регіонів є провідною стосовно складових кожного окремого регіону (районів, міст, сіл, селищ, районів у містах), яка, у свою чергу, також формується під впливом місцевих факторів [200]. Безпосереднє дослідження цих факторів дозволяє органам державного управління й органам місцевого самоврядування розробляти та реалізовувати заходи протидії злочинності, що відповідають сучасним вимогам у часі та просторі. Дослідження причин та умов злочинності на найменшому локальному рівні дозволяє розробляти максимально ефективні комплекси заходів, що зменшують або викорінюють окремі злочини й тим самим впливають на динаміку злочинності та стримують її на прийнятному рівні. Така розгалужена система протидії злочинності покриває своїм впливом усю територію держави й має пропорційний зв'язок, коли вплив на злочинність на локальному рівні безпосередньо обумовлює стан злочинності на найвищому рівні.

Міське самоврядування – це специфічна форма публічної влади, що самостійно реалізується суб'єктами місцевого самоврядування шляхом вирішення в межах законодавства питань місцевого значення, яка не є складовою частиною державного механізму [201].

За чинним законодавством України систему місцевого самоврядування складають: територіальна громада; сільська, селищна та міська рада; сільський, селищний чи міський голова; виконавчі органи сільської, селищної та міської ради; староста; районні й обласні ради, що

представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ і міст; органи самоорганізації населення.

Первинним елементом місцевого самоврядування законом визнано територіальну громаду, яку складають громадяни України, іноземні громадяни й особи без громадянства, об'єднані фактом постійного проживання на території населеного пункту (села, селища або міста) та спільними інтересами. Саме цій спільноті законом надано право і реальну здатність впливати на вирішення питань місцевого значення, серед яких безпека життя та захист основних прав і свобод є одним із пріоритетів.

Для забезпечення якісного рівня життя громади й задоволення інтересів її жителів законом визначено організаційні та правові засади діяльності відповідних самоврядних органів і їхніх посадових осіб, на які покладається вирішення соціальних, культурних, побутових та правоохоронних питань. Саме тут тісно переплітаються протидія злочинності на рівні регіонів і діяльність органів місцевого самоврядування. Останні покликані будувати життєдіяльність громади з урахуванням особливостей того чи іншого регіону та наявності на місцевому рівні відповідних ресурсів. Невідповідність діяльності органів самоврядування потребам територіальної громади викликає дисбаланс, головним чином соціально–економічного характеру, що провокує частину населення задовольняти життєво важливі інтереси у незаконний, злочинний спосіб. Отже, діяльність органів місцевого самоврядування спрямовано не лише на забезпечення інтересів громади у соціальній, економічній, правовій, культурній і побутовій сферах, а й на створення умов безпечного життя населення, а також подолання негативних, антисуспільних і злочинних проявів.

Забезпечення сфери безпеки й, відповідно, протидії злочинності як основи забезпечення конкурентостійкості підприємств на рівні регіону, здійснюється багаторівневою системою. Основними елементами цієї системи, з одного боку, є національна стратегія забезпечення кримінологічної безпеки людини та суспільства, яка формується на рівні держави й центральних її органів, а з іншого – діяльність органів місцевого самоврядування у відповідній сфері.

Важливість місцевого самоврядування для забезпечення якісного рівня життєдіяльності територіальної громади визнається не лише на національному рівні (Конституція України та відповідні закони), а й на міжнародному, про що свідчать ратифіковані Україною міжнародно–правові акти, зокрема Європейська хартія про місцеве самоврядування [202].

На підставі аналізу чинного законодавства виокремлено три основні форми правового регулювання протидії злочинності в контексті забезпечення конкурентостійкості підприємств в діяльності органів місцевого самоврядування:

1) конституційно–правове забезпечення, пов'язане із додержанням Конституції та законів України;

2) нормативне забезпечення, що передбачає дотримання вимог указів і розпоряджень Президента України, постанов і розпоряджень Кабінету Міністрів України та інших нормативних актів, зокрема й відомчих;

3) «самоврядне» або «внутрішнє» забезпечення, відповідно до якого органи місцевого самоврядування ухвалюють власні акти.

Діяльність органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності регламентується відповідними законами, серед яких центральне місце посідає Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [203]. Цим законом органам місцевого самоврядування надано повноваження, що дозволяють їм заслуховувати інформацію та сприяти діяльності органів правопорядку; вносити подання до відповідних органів про притягнення до відповідальності посадових осіб; звертатися до суду про визнання незаконними локальних актів; вживати заходів щодо забезпечення державного та громадського порядку; утворювати адміністративні комісії й комісії з питань боротьби зі злочинністю, спрямовувати їх діяльність тощо.

Закони України («Про національну безпеку України», «Про запобігання корупції», «Про державні цільові програми», «Про боротьбу з тероризмом» та інші) також наділяють місцеве самоврядування достатніми повноваженнями, щоб впливати на злочинність як на рівні територіальної громади, так і на рівні регіону.

Іншою складовою протидії злочинності з метою забезпечення конкурентостійкості підприємств на рівні регіону є нормотворча діяльність органів місцевого самоврядування, що передбачає розробку й затвердження власних програм протидії злочинності. Вони передбачають специфічну мету, обґрунтування, джерела фінансування, очікувані результати, а також механізми координації та контролю реалізації намічених заходів. Такі програми обумовлюються загальнонаціональною стратегією забезпечення кримінологічної безпеки й особливостями, притаманними конкретній територіальній громаді.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду доводить доцільність та ефективність участі муніципальних органів у сфері протидії злочинності. Між тим, рівень їх залучення безпосередньо залежить від державного устрою й пов'язаного з ним ступеню децентралізації соціального управління державою. У будь-якому випадку, взаємодію органів місцевого самоврядування з органами державної публічної влади спрямовано на забезпечення кримінологічної безпеки, охорону громадського порядку та протидію злочинності.

Проаналізовано найбільш дієві форми участі муніципальних органів у протидії злочинності в різних типах моделей здійснення публічної влади на місцях: в англосаксонській, французькій (континентальній), змішаній (іберійській) та радянській [204]. Розглянуто можливості впровадження різних практик залучення цивільного населення та форм його самоорганізації до справи протидії злочинності, які застосовуються в окремих найбільш розвинутих країнах світу й мають позитивні результати об'єктивного контролю та громадської оцінювання.

Привабливим для України є досвід розробки комплексів програм реалізації заходів, передбачених запобіжним проектом (зокрема, щодо розвитку дітей і молоді, профілактики злочинності неповнолітніх ефективною є розробка узгоджених між собою програм, починаючи від оптимізації шкільного часу аж до працевлаштування молодих спеціалістів, а також програми допомоги так званим «проблемним» дітям). Такі соціальні проекти допомагають на місцевому рівні вирішити цілу низку питань освітянського, культурного, економічного, правового та морального характеру, що, безумовно, є засобом профілактики на загальносоціальному рівні щодо найбільш уразливої частини населення.

Позитивною практикою визнано і діяльність органів місцевого самоврядування щодо інформування населення у формі проведення семінарів або лекцій з проблем поширення злочинності в межах територіальної громади, регіону, держави та світу і проблем протидії їй.

Хоча запровадження на території України такого органу, як муніципальна поліція (або міліція), і має правові підстави, проте пов'язується зі значними труднощами на цьому етапі національного державотворення. Функціонування муніципальної поліції прямо залежить від становлення й розвитку місцевого самоврядування в сучасних умовах та на перспективу, а також ступеню довіри до місцевої влади та до її представників. Водночас брак довіри до національних правоохоронних органів можна компенсувати за рахунок саме муніципальної поліції.

Обґрунтовано теоретичну можливість та практичну затребуваність дослідження механізму кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності. Важливість виділення такого рівня кримінологічного аналізу зумовлюється тим, що такі владно-територіальні одиниці розташовані по всій державі та є центральним елементом організації суспільства, через максимальну наближеність до громадян. Більш того, забезпечення кримінологічної безпеки на муніципальному рівні безпосередньо впливає на її забезпечення на більш глобальних рівнях – регіональному, національному та міжнародному. Виділення окремих криміногенних чинників на такому рівні дозволяє врахувати всю специфіку території забезпечення кримінологічної безпеки та у подальшому передбачити ефективні заходи з протидії злочинності, які об'єктивно не можуть принести належного результату під час проведення заходів, пов'язаних із забезпеченням такого виду безпеки на більш масштабних рівнях. Ігнорування особливостей, притаманних конкретним адміністративно-територіальним утворенням, а також відмінностей як зовнішніх, так і внутрішніх загроз та чинників, які повинні бути враховані під час розроблення заходів із забезпечення кримінологічної безпеки як основи конкурентостійкості підприємств, негативно впливає на стан останньої і, відповідно – на рівень злочинності в цілому.

Мета, як перша вихідна категорія у дослідженні механізму забезпечення кримінологічної безпеки на рівні адміністративно-територіальних утворень, є незмінною й полягає у мінімізації рівня

злочинності шляхом оперативного з'ясування та прогнозування розвитку виникнення негативних тенденцій і проявів у злочинній сфері, а також планування та реалізації системи заходів щодо попередження, запобігання, припинення, локалізації та профілактики конкретних загроз, які мають форму злочинних посягань на права, свободи громадян та інтереси суспільства та держави [205]. Відмінним у цьому випадку будуть лише межі вказаної мети: якщо на державному рівні вона обмежується кордонами країни, то на рівні адміністративно-територіальних утворень буде поширюватись лише на територію міст обласного та районного значення, селищ міського типу, сіл і селищ.

Завданнями забезпечення кримінологічної безпеки на рівні адміністративно-територіальних утворень є конкретно визначені дії щодо реалізації системи узгоджених скоординованих різнопланових заходів попереджувального, запобіжного, локалізуючого та профілактичного характеру, пов'язаних із протидією злочинності, що реалізуються з метою мінімізації її рівня на території міст обласного та районного значення, селищ міського типу, сіл і селищ.

Під час визначення конкретного переліку завдань забезпечення кримінологічної безпеки на рівні адміністративно-територіальних утворень, наголошено, що останні не залежать від статусу території, на якій буде забезпечуватись їх досягнення, на відміну від масштабів та інтенсивності проведення заходів, спрямованих на забезпечення кримінологічної безпеки: для адміністративно-територіальних утворень міського типу більш важливою є масштабність проведення заходів такої спрямованості, а для сіл і селищ – інтенсивність їх реалізації.

До завдань забезпечення кримінологічної безпеки на рівні адміністративно-територіальних утворень віднесено такі: зниження існуючого рівня злочинності в межах кожної окремої території міста, села чи селища, де пріоритет протидії злочинності повинен встановлюватись, виходячи з поширення тих чи інших видів злочинів у межах конкретної території; вироблення та реалізація комплексної концепції забезпечення кримінологічної безпеки в межах кожного адміністративно-територіального утворення; розробка, ухвалення й реалізація програм, планів та окремих рішень, спрямованих на забезпечення кримінологічної безпеки на рівні міст, селищ міського типу та їх районів, а також у селах і селищах; створення соціально-економічних умов, що унеможливають прогресивний розвиток злочинності; інтеграція окремих питань, пов'язаних із забезпеченням кримінологічної безпеки, в різні сфери суспільного життя, діяльність у яких зможе вплинути на зниження рівня злочинності; забезпечення захисту прав, свобод та інтересів громадян і держави від злочинних посягань (у цьому випадку права та інтереси можуть мати як матеріальний, так і нематеріальний характер); проведення систематичної цілеспрямованої профілактики злочинів залежно від криміногенної ситуації в кожному адміністративно-територіальному утворенні; поширення практики поновлення порушених прав та обмежених свобод громадян; накопичення

інформації та статистичних даних щодо стану злочинності на територіях адміністративно–територіальних утворень для їх подальшого узагальнення з метою вироблення конкретних заходів протидії злочинності й усунення причин та умов учинення протиправних посягань; підвищення правосвідомості громадян і сприяння формуванню правової культури в поєднанні з попередженням виникнення та поширення правового нігілізму; налагодження взаємодії з органами державної влади та місцевого самоврядування, громадськими організаціями та населенням і встановлення координаційних зв'язків між ними для проведення спільних заходів, пов'язаних із забезпеченням кримінологічної безпеки; формування та утвердження серед населення морально–етичних цінностей [206].

Характеристика завдань забезпечення кримінологічної безпеки на рівні адміністративно–територіальних утворень стало підґрунтям для окреслення й розкриття змісту її основних напрямів, серед яких адміністративний, нормативний, правоохоронний, запобіжний, інформаційно–аналітичний, взаємодії та виховний.

При цьому форми кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності у контексті забезпечення кокрнентостійкості підприємств – це зовнішнє вираження їх діяльності щодо раціонального й ефективного впливу на фактори злочинності на місцевому рівні.

У підґрунтя кримінологічного аналізу форм діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності покладено характер наслідків, спричинених відповідними діями, завдяки чому визначено сукупність правових та організаційних форм діяльності відповідних суб'єктів у зазначеній сфері. Виходячи з розуміння необхідності віднесення форм протидії злочинності до системоутворюючої складової механізму кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування, обґрунтовано доцільність спільного розгляду критеріїв поділу форм діяльності останніх як суб'єктів владних повноважень і форм протидії злочинності та можливість існування зовнішньої і внутрішньої форми певного явища, внаслідок чого правові форми діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності поділено відповідно на внутрішні та зовнішні. У результаті запропоновано таку структуру форм кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності.

1. Правова форма – має юридичний зміст, тобто може встановлюватися правовим актом, а тому тягне відповідні правові наслідки.

1.1. Внутрішні правові форми – відображають зміст спеціальної діяльності органів місцевого самоврядування як суб'єкту протидії злочинності, якими є:

1.1.1) загальносоціальна профілактика злочинів, яка у діяльності органів місцевого самоврядування проявляється у затвердженні програм соціально–економічного та культурного розвитку, цільових програм з інших питань місцевого самоврядування, зокрема щодо протидії злочинності (окремим видам правопорушень, негативним соціальним явищам);

встановленні відповідно до законодавства правил із питань благоустрою території населеного пункту, забезпечення в ньому чистоти й порядку, торгівлі на ринках, додержання тиші в громадських місцях; затвердженні місцевого бюджету, положень про цільові фонди щодо стимулювання економічного розвитку адміністративно–територіального утворення, надання соціальної допомоги, забезпечення правоохоронної діяльності тощо; встановленні заборони продажу алкогольних та слабоалкогольних напоїв у визначений час доби в межах території відповідної адміністративно–територіальної одиниці та інші;

1.1.2) профілактично–правоохоронна діяльність, яка знаходить свій прояв у провадженні у справах про адміністративні правопорушення, віднесених до компетенції органів місцевого самоврядування; реагуванні на причини й умови, що сприяють вчиненню правопорушень; виступі з ініціативою щодо перевірок підприємств, установ та організацій, що не перебувають у комунальній власності відповідних територіальних громад; проведенні перевірок на підприємствах, в установах та організаціях, що перебувають у комунальній власності відповідної територіальної громади.

1.2. Зовнішні правові форми – відображення форми кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності, до яких віднесено:

1.2.1) видання нормативно–правових актів;

1.2.2) видання індивідуальних правових актів;

1.2.3) укладення публічних договорів;

1.2.4) здійснення інших юридично значущих (правового характеру) дій.

2. Організаційна форма – полягає в здійсненні певних організаційних дій, які не встановлено в нормативному порядку, тобто які не мають юридичного змісту й не тягнуть за собою правових наслідків.

2.1. Внутрішні організаційні дії: сесії місцевих рад, засідання виконавчого комітету, утворення адміністративних комісій та комісій з питань боротьби зі злочинністю, окремі та спільні засідання адміністративної, спостережної, постійних, тимчасових та інших комісій і підкомісій з питань законності, громадського (публічного) порядку, боротьби з корупцією та злочинністю, засідання президій обласних, районних рад, засідання тимчасових контрольних комісій, персональна робота голови ради, секретаря, заступників голови ради, робота депутатів у виборчих округах, участь голови чи депутатів у загальних зборах громадян за місцем проживання тощо;

2.2. Зовнішні організаційні дії: вирішення спільно з відповідними органами Національної поліції питань щодо створення належних умов для служби й відпочинку поліцейських; збір та обробка інформації, вивчення якої сприяє протидії злочинності, зокрема заслуховування інформації прокурорів та керівників органів Національної поліції про стан законності, боротьби із злочинністю, охорони громадського порядку та результати діяльності на відповідній території; роз'яснювальна робота серед населення для формування нетерпимого ставлення громадськості до проявів

злочинності, організаційна допомога громадським формуванням із протидії злочинності; взаємодія із засобами масової інформації з питань правової пропаганди, соціальної реклами, узагальнення й розповсюдження передового досвіду протидії злочинності, проведення конференцій, круглих столів, семінарів, присвячених питанню протидії злочинності на рівні адміністративно–територіальних утворень; статистичний облік громадян, які постійно або тимчасово проживають на відповідній території; сприяння діяльності органів суду, прокуратури, юстиції, органів Служби безпеки, Національної поліції України, Національного антикорупційного бюро України, адвокатури та Державної кримінально–виконавчої служби України.

Методи кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності в контексті забезпечення конкурентостійкості підприємств визначено як сукупність прийомів і способів реалізації системи заходів виховного, економічного, організаційного, примусового та іншого впливу на фактори злочинності, спрямованих на виконання завдань забезпечення кримінологічної безпеки на рівні адміністративно–територіальних утворень.

Окреслено та розкрито зміст основних методів діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності, а саме переконання, контролю та примусу, економічного методу та методу соціальної допомоги [207]. Констатовано, що всі методи діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності взаємодоповнюють один одного, є пов'язаними між собою й утворюють єдину систему.

До основних ознак заходів протидії злочинності в діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності запропоновано віднести такі [208]: являють собою комплекс взаємообумовлених дій (реалізація жодного із заходів самостійно не зможе знизити рівень злочинності); сутність відповідних заходів може бути простежена через характер їх впливу, а саме запобіжного, профілактичного, виховного, економічно–соціального, організаційного, примусового тощо; реалізація заходів має на меті впливати на фактори злочинності, наслідком чого має бути зниження її рівня; реалізація відповідних заходів здійснюється в межах конкретно визначеного адміністративно–територіального утворення, на який поширюються компетенція того чи іншого органу місцевого самоврядування; застосовуються спеціальним суб'єктом – органами місцевого самоврядування: сільськими, селищними, міськими, районними, обласними радами; виконавчими органами сільських, селищних і міських рад, сільським, селищним чи міським головою; законність, тобто реалізація заходів протидії злочинності повинна відбуватись у межах повноважень органів місцевого самоврядування та на підставі норм національного законодавства; більшість із заходів має документально–правове вираження на територіальному рівні – вони закріплюються у програмах, концепціях, стратегіях і планах, які затверджуються рішеннями органів місцевого самоврядування; переважна більшість кримінологічних заходів має загальносоціальне запобіжне значення; вони можуть реалізовуватись

органами місцевого самоврядування як самостійно, так і спільно з іншими місцевими органами державної влади та представниками громадськості.

Основними проблемами, що притаманні програмуванню протидії злочинності як засобу забезпечення функціонування механізму кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері забезпечення конкурентостійкості підприємств, є: відсутність стандартизації положень і вимог до оформлення зазначених програм, а також відсутність загальнонаціональної комплексної програми протидії злочинності, що призводить до неможливості уніфікації процесу програмування протидії злочинності органами місцевого самоврядування й ускладнення процесу налагодження міжрегіональної взаємодії в питаннях протидії злочинності [209].

Основними елементами програмування протидії злочинності в діяльності органів місцевого самоврядування визнано правову базу програмування, цілі, принципи та етапи цієї діяльності, структуру програми протидії злочинності й оцінювання її ефективності.

Правову базу програмування протидії злочинності в діяльності органів місцевого самоврядування становлять Конституція України, закони України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про засади державної регіональної політики», «Про державні цільові програми» й інші нормативні акти, зокрема Порядок розроблення та виконання державних цільових програм.

Основними цілями програмування протидії злочинності як основи забезпечення конкурентостійкості підприємств в діяльності органів місцевого самоврядування є такі:

- 1) планування розвитку регіону/місцевості з урахуванням пріоритетів публічної безпеки;
- 2) мінімізація дії факторів злочинності на рівні конкретного регіону;
- 3) забезпечення реалізації загальнодержавних комплексних програм (стратегій) протидії злочинності на регіональному рівні з урахуванням соціально-демографічних, економічних, культурних і географічних особливостей конкретного регіону;
- 4) забезпечення взаємодії органів місцевого самоврядування з іншими суб'єктами протидії злочинності й інститутами громадянського суспільства в питаннях протидії злочинності на рівні конкретного регіону.

Принципами програмування протидії злочинності в діяльності органів місцевого самоврядування є поєднання місцевих і державних інтересів, відповідність регіональних програм протидії злочинності загальнонаціональним нормативним документам у правоохоронній сфері, врахування особливостей розвитку конкретного регіону та наявних у ньому криміногенних ризиків, забезпечення взаємодії органів місцевого самоврядування, суб'єктів правоохорони та громадського суспільства в питаннях протидії злочинності в регіоні, наступність, взаємозв'язаність, повнота охоплення проблеми, логічність викладу та відсутність суперечностей і повторів.

Визначено етапи програмування протидії злочинності в діяльності органів місцевого самоврядування: 1) аналіз органом місцевого самоврядування кримінологічної ситуації в певному регіоні (місцевості), ідентифікація проблем та ініціювання розробки програми протидії злочинності; 2) розробка програми протидії злочинності; 3) узгодження й ухвалення програми протидії злочинності; 4) управління реалізацією програми протидії злочинності; 5) контроль та оцінювання результатів програмування.

Індикаторами ефективності реалізації програми протидії злочинності на місцевому рівні є такі: 1) збільшення довіри населення до правоохоронних органів та підтримки політики органів місцевого самоврядування; 2) рівень залучення населення та громадських організацій у проекти, пов'язані з охороною кордонів і публічного порядку; 3) покращення стану взаємодії між різними суб'єктами протидії злочинності [210].

Така взаємодія є особливим видом соціальних відносин, які прямо впливають із правових приписів або здійснюються у спосіб, не заборонений законом, виражаються в низці інформаційних, організаційних, матеріально-фінансових та інших дій стимулюючого та контрольнo-коригуючого характеру, спрямованих на досягнення цілей протидії злочинності.

Ефективність взаємодії суб'єктів протидії злочинності обумовлюється низкою соціально-психологічних і перцептивних властивостей її суб'єктів, а саме активністю та відкритістю до співпраці; толерантністю в сприйнятті позицій інших суб'єктів, серед іншого й дій контрольнo-коригуючого характеру; розумінням взаємовигідності відносин взаємодії з їх психологічним прийняттям; наявністю однакового уявлення про проміжні і кінцеві цілі протидії злочинності тощо. Визначено, що взаємодія суб'єктів системи протидії злочинності має будуватися на принципах демократизму, відкритості, партнерства, розумної ініціативи та взаємоконтролю.

Проаналізовано практику взаємодії органів місцевого самоврядування з органами МВС України, підрозділами Національної поліції України, органами прокуратури, Національним антикорупційним бюро України, підрозділами Служби безпеки України, Державною кримінально-виконавчою службою України, органами пробації, громадськими формуваннями з охорони громадського порядку і державного кордону. Аргументовано, що важливим завданням органів місцевого самоврядування є не лише координація діяльності громадських формувань з охорони громадського порядку та державного кордону, а й їх активна підтримка, в тому числі фінансова та матеріально-технічна.

Аргументовано доцільність використання методу community policing та активізації укладання договорів щодо взаємодії органів місцевого самоврядування, підрозділів Національної поліції та громадських формувань з охорони громадського порядку і державного кордону в питаннях протидії злочинності. Визначено такі напрями підвищення ефективності укладання зазначених договорів: конкретизація форм і методів такої взаємодії, об'єктів кримінологічного впливу, періодичності й місця їх реалізації, їх конкретних

виконавців, джерел фінансування, матеріально–технічної або методичної підтримки з обов'язковим урахуванням положень національних і регіональних програм протидії злочинності.

Обґрунтовано, що розумне поєднання різних способів і форм здійснення зазначених правовиховних заходів, взаємодія й залучення інших суб'єктів протидії злочинності та громадськості сприятиме підвищенню ефективності правовиховної роботи органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності.

Кримінологічна діяльність органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності реалізується на загальносоціальному, спеціально–кримінологічному та індивідуальному рівнях.

Правовий зміст кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності складають комплексні та цільові програми різної спрямованості, характеру, поширеності, рівнів та строку дії. Загальносоціальний рівень кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності спрямовує свій вплив на підтримку загальносоціальних факторів, що реалізують можливість усебічного розвитку суспільства та створення відповідних умов для розвитку людини та громадянина. Цей рівень має власну особисту систему будови, яку утворюють суб'єкти здійснення кримінологічної діяльності, об'єкти, стосовно яких буде реалізовуватись ця діяльність, і сукупність заходів такої діяльності. До суб'єктів здійснення кримінологічної діяльності цього виду належать органи, що мають регіональний статус, а саме обласні, районні та міські (селищні) ради. Під об'єктами кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування розуміють процеси, що забезпечують позитивний розвиток суспільних відносин та усунення (нейтралізацію) криміногенних факторів, що обумовлюють злочинність у регіоні. До заходів протидії злочинності на загальносоціальному рівні традиційно відносять заходи соціально–економічного, ідеологічного, політичного, організаційно–управлінського та культурно–виховного характеру.

Кримінологічна діяльність органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності на загальносоціальному рівні здійснюється головним чином через заходи правового характеру, покликані реалізовувати завдання такої діяльності, що створюють потужну систему державної та громадської діяльності, спрямованої на подальший розвиток та удосконалення суспільних відносин і разом із тим на усунення економічних, соціальних, моральних та інших суперечностей, які детермінують як злочинність як явище взагалі, так і окремі злочинні прояви.

Вказана діяльність на спеціально–кримінологічному рівні полягає в діях, спрямованих на конкретні криміногенні явища, тобто злочинність як явище, а також процеси, фактори, причини й умови, що її обумовлюють, і мають на меті усунути, нейтралізувати або послабити чи стримати вищезазначене. Змістовною основою кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності на спеціально–

кримінологічному рівні є комплексна (цільова) програма протидії злочинності в регіоні.

Метою кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності на спеціально–кримінологічному рівні в межах комплексної програми протидії злочинності є забезпечення активного наступального антикриміногенного впливу та зниження швидкості процесів відтворення і самовідтворення злочинності на основі чітко встановлених пріоритетів послідовного нарощування зусиль держави і суспільства в цьому напрямку, покращення організації та сприяння здійсненню правоохоронної діяльності.

Завданнями кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності на спеціально–кримінологічному рівні в межах комплексної програми протидії злочинності є такі: 1) розроблення новітніх, таких, що відповідають сучасним викликам, форм і методів протидії кримінальним правопорушенням і їх реалізація на практиці; 2) підвищення результативності роботи територіальних відділів поліції з профілактики правопорушень, розкриття кримінальних проявів і підтримання належного правопорядку на території розташування органу місцевого самоврядування; 3) широке залучення населення територіальних громад до участі в роботі різноманітних громадських формувань з охорони публічного порядку; 4) налагодження взаємодії із засобами масової інформації різних рівнів (республіканських, регіональних і місцевих) у сфері охорони публічного порядку; 5) унеможливлення втягнення у злочинну діяльність уразливих соціальних груп населення та створення соціально–економічного підґрунтя для їх законослухняної поведінки; 6) витіснення або мінімізація злочинних проявів з найбільш важливих сфер суспільного життя територіальної громади; 7) обмеження тиску на суспільне життя територіальної громади супутніх (фонових) для злочинності явищ; 8) підвищення відповідальності та реалізація проектів на території громади щодо забезпечення безпеки дорожнього руху; 9) створення умов для досягнення належного рівня фінансового та матеріально–технічного забезпечення, зміцнення кадрового потенціалу й авторитету місцевих органів правопорядку.

Перелік заходів органів місцевого самоврядування щодо протидії злочинності не є вичерпним. На їх сукупність, а також на зміст таких заходів суттєво впливають регіональні особливості кримінологічної обстановки та криміногенної ситуації. Ці особливості на тій чи іншій території залежать від величезної кількості факторів, що, в свою чергу, обумовлює особливий характер кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності. Таким чином, формування та реалізація комплексу заходів правового характеру з протидії злочинності органами місцевого самоврядування дозволить створити умови для стабільної діяльності підприємств регіону і забезпечення високого рівня їх конкурентостійкості на основі антикриміногенного впливу та нейтралізації процесів відтворення та самовідтворення злочинності.

РОЗДІЛ 2. МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕНЬ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ СКЛАДОВИХ

2.1 Аналітико–методичний інструментарій оцінки конкурентостійкості та конкурентного статусу підприємств

Оцінка конкурентного статусу базується на методичному підході, що включає сформовану систему кількісних та якісних показників на основі наступних критеріїв (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Критерії відбору показників оцінки конкурентного статусу

Група		Вимога (критерій)
I	Загальна	Порівняльність (співставленність)
		Системність
		Достовірність
		Інформативність
II	Аналітична	Несуперечливість
		Обґрунтованість

Виконання вимог першої групи (табл. 2.1) вирішується використанням показників для оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування, які мають максимальну інформативність, певний економічний зміст. З метою отримання можливості проведення порівняльного аналізу результатів розрахунків коефіцієнти повинні розраховуватися на основі однорідних та порівняльних величин. Для кількісної оцінки ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності підприємств, як складових конкурентного статусу підприємства, авторами використовується метод коефіцієнтів. Цей метод обрано через простоту та оперативність розрахунків, можливість виявити тенденції у зміні конкурентного стану підприємств машинобудування, можливість зіставлення результату діяльності різних підприємств та через стандартизований вигляд одиниць виміру.

Розрахунок економічних показників здійснено за даними публічної звітності.

Оскільки фінансово–економічний аналіз базується на публічній інформації, то вважається, що критерій достовірності виконується.

Показники, що розраховуються, повинні надавати системну (цілісну) характеристику конкурентного статусу підприємств машинобудування, охоплюючи основні напрямки та характеристики реалізації ресурсної та діяльнісної складових його формування. З метою формування комплексної системи можливих показників розвитку конкурентного статусу підприємств машинобудування проаналізуємо підходи науковців щодо встановлення параметрів інформації, необхідної для оцінки ресурсно–діяльнісного потенціалу та ресурсно–діяльнісної активності. Відповідно до теоретико–методичного інструментарію формування конкурентного статусу підприємства

на основі ресурсно–діяльнісного підходу у додатку Ж наведено блоки (критерії, елементи) та відповідно до цих блоків показники.

Система показників оцінки ресурсно–діяльнісного потенціалу та ресурсно–діяльнісної активності підприємства є широко дослідженою. Проте такі підходи не носять комплексного характеру: існує значна кількість показників за обраними блоками потенціалів, але не кожен автор враховує одні й ті самі показники у своїх розробках. Крім того, хоча автори і розглядають достатньо велику кількість показників, дотепер не сформовано чіткого набору показників, який може бути покладено в основу визначення рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Одним із найбільш доцільних методів підтвердження максимальної інформативності вищенаведених показників є експертна оцінка. На підприємствах ПАТ «ФЕД», ПАТ «ХАРТРОН», ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ» здійснено експертне опитування фахівців на основі ранжування чинників, які впливають на формування конкурентного статусу підприємства машинобудування. Показники, які підлягають ранжуванню, наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Результати ранжування показників ресурсно–діяльнісного потенціалу (на прикладі організаційно–управлінського потенціалу) Блок І Побудова і функціонування організаційної структури управління)

Показники, $i(i = 1, \dots n)$	Умовні номери експериментів $j(j = 1 \dots k)$										Сума рангів $\sum r_j$	Відхиленн я суми рангів. Δ	Δ^2
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
	Ранги оцінок, r_j												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Коефіцієнт дотримання норм ієрархії (X1)	1	1	4	2	1	3	1	2	1	3	–	–	–
Коефіцієнт раціональності структури (X2)	2	2	1	3	4	1	3	1	4	1	–	–	–
Ступінь децентралізації управлінських функцій (X3)	3	5	3	5	3	4	4	3	3	4	–	–	–
Співвідношення кількості лінійного та функціонального персоналу (X4)	4	3	5	1	5	2	5	2	5	2	–	–	–
Ступінь формалізації праці менеджерів (X5)	2	2	1	3	4	1	3	1	4	1	–	–	–
Коефіцієнт цілеспрямованості структури управління (X6)	2	2	1	2	4	1	3	1	3	1	–	–	–
Коефіцієнт повноти охоплення функцій управління (X7)	2	2	5	3	3	1	3	1	4	1	–	–	–

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Коефіцієнт дублювання функцій (X8)	1	2	3	1	2	3	1	2	3	4	–	–	–
Коефіцієнт глибини спеціалізації управлінських робіт (X9)	4	2	1	3	2	2	1	1	2	2	–	–	–
Коефіцієнт надійності структури управління (X10)	2	3	2	2	1	1	1	2	2	1	–	–	–
Коефіцієнт повно-важності (X11)	1	1	2	3	2	1	1	2	2	3	–	–	–
Коефіцієнт гнучкості організаційної структури (X12)	2	2	1	1	4	1	1	1	2	2	–	–	–
Всього	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Оцінювання ступеня впливу кожного з показників на організаційно–управлінський потенціал запропоновано по п’ятибальній (п’ятиранговій) системі.

Послідовність проведення експертного опитування реалізується таким чином [221]:

1) зібрані результати опитування експериментів записують у таблицю ранжування (приклад табл. 2.2);

2) визначається сума рангів кожного показника, наприклад, «коефіцієнт дотримання норм ієрархії»:

$$\sum r_{x1} = 1 + 1 + 4 + 2 + 1 + 3 + 1 + 2 + 1 + 3 = 19; \quad (2.1)$$

3) визначається відхилення суми рангів кожного чинника від середньої суми рангів за формулою:

$$\Delta = \sum_{j=1}^k (r_{x1})_j - \left(\sum_{j=1}^r \sum_{i=1}^n (r_{x1})_j \right) / n; \quad (2.2)$$

4) оцінюється ступінь узгодженості оцінок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації (узгодженості):

$$W = \frac{12S}{r^2(n^3 - n)}, \quad (2.3)$$

де S – суми квадратів відхилень рангів оцінок різних експертів;

$$S = \sum_{i=1}^n \Delta_i^2. \quad (2.4)$$

У випадку наявності зв'язаних рангів, коефіцієнт конкордації визначається:

$$W = \frac{12S}{r^2(n^3 - n) - r \sum_{j=1}^m T_j}, \quad (2.5)$$

де $T_j = \sum_{j=1}^m (t_j^3 - t_j)$; t_j – кількість зв'язаних рангів за окремими показниками.

Коефіцієнт конкордації може бути у межах від 0 до 1. Якщо його значення істотно відрізняється від 0 ($w > 0,5$), то вважають, що між думками експертів є якась узгодженість; інакше – повна неузгодженість.

Проте низьке значення коефіцієнта конкордації не завжди свідчить про наявність його значимості.

5) визначається ступінь не випадковості узгодженості оцінок експертів за допомогою критерію згоди χ^2 – для ступенів вільності, що дорівнює $(n-1)$, тобто $q = n-1$.

Розрахункове значення критерію $\chi_{\text{розн}}^2$ свідчить про значимість коефіцієнта конкордації та визначається за формулою:

$$\chi_{\text{розн}}^2 = \frac{12S_B}{rn(n+1)}, \quad (2.6)$$

де S_B – квадратичне відхилення суми рангів від середнього значення.

$$S_B = \sum_{i=1}^n \left(\frac{\sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^k r_{ij}}{r} - \Delta_i \right)^2; \quad (2.7)$$

або при наявності зв'язаних рангів:

$$\chi_{\text{розн}}^2 = \frac{12S_B}{rn(n+1) - \frac{1}{n-1} \sum T_j}. \quad (2.8)$$

Якщо обчислене значення $\chi_{\text{розн}}^2$ більше табличного для відповідного числа ступенів волі ($f=n-1$), то при заданому рівні значимості можна стверджувати, що виявлено не випадкову погодженість думок у експертів.

В дослідженні коефіцієнт конкордації думок експертів, що брали участь в оцінці конкурентного статусу на чотирьох підприємствах м. Харкова, розраховано за допомогою ППП STATISTICA (додаток І). Результати розрахунків дозволили зробити наступні висновки:

1) при відборі показників, що характеризують організаційно-управлінський потенціал, отримане значення коефіцієнту конкордації складає 0,28 (додаток І). Розраховане значення критерію $\chi_{\text{розн}}^2$ для 0,001 рівня

значимості становить 100,95. Табличне значення критерію $\chi^2_{\text{табл.}}$ на рівні значущості $\alpha = 0,001$ дорівнює $\chi^2_{0,001}(44) = 78,75$. Отже, на рівні значущості $\alpha = 0,001$ приймаємо гіпотезу H_0 і робимо висновок, що на основі думок експертів немає значущих розбіжностей з імовірністю 95 %. Виходячи зі значень суми рангів, максимальну інформативність мають первинні показники оцінки складових конкурентного статусу (табл. 2.3–2.4).

Таблиця 2.3

Показники оцінки ресурсного та діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування за напрямками

Агрегат	Напрямок оцінки	Показники
Ресурсний потенціал	Організаційно–управлінський потенціал (ОУП)	Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1)
		Коефіцієнт кількісної укомплектованості персоналу управління (X2)
		Коефіцієнт якісної укомплектованості персоналу управління (X3)
	Маркетинговий потенціал (МП)	Коефіцієнт оновлення асортименту продукції (X4)
		Питома вага витрат на маркетингові дослідження у загальному обсязі витрат (X5)
	Виробничо–кадровий потенціал (ВКП)	Коефіцієнт використання матеріалів (X6)
		Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X7)
		Коефіцієнт використання ефективного фонду робочого часу (X8)
		Коефіцієнт професійної гнучкості (X9)
	Фінансово–економічний потенціал (ФЕП)	Оборотність кредиторської заборгованості (X10)
		Коефіцієнт заборгованості (X12)
		Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (X13)
	Інноваційно–інвестиційний потенціал (ІП)	Питома вага витрат на НДР у загальному обсязі витрат на інновацію (X14)
		Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті інвестиційної діяльності (X15)
Діяльнісний потенціал	Організація трудової діяльності (ОТД)	Коефіцієнт організації робочих місць (X16)
		Коефіцієнт розподілу праці (X17)
		Рівень оплати праці (X18)
	Змістовність трудової діяльності (ЗТД)	Питома вага ручної/монотонної праці (X19)
	Умови трудової діяльності (УТД)	Коефіцієнт безпеки праці (X20)

Формули розрахунку представлених показників та напрями їх позитивних змін представлено у табл. 2.5. Результати розрахунків надано у додатку К.

Критерії другої групи відбору показників передбачають визначення такого складу показників, які б не суперечили один одному (наприклад, коефіцієнт використання ефективного фонду робочого часу та коефіцієнт інтенсивності використання обладнання) та їх вибір було б обґрунтовано на основі статистико–математичних розрахунків. Наявність мультиколінеарності може привести до неадекватної оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Таблиця 2.4

**Показники оцінки ресурсної та діяльнісної активності підприємств
машинобудування за напрямками**

Агрегат	Напрямок оцінки	Показники
1	2	3
Ресурсна активність	Організаційно–управлінська активність (ОУА)	Прибутковість витрат на управління
		Співвідношення темпів зміни чистого доходу і темпів зміни витрат на управління
	Маркетингова активність (МА)	Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту
		Рентабельність продаж
	Виробнича–кадрова активність (ВКА)	Фондовіддача
		Матеріаловіддача
		Продуктивність праці
		Рентабельність виробництва
	Фінансова–економічна активність (ФЕА)	Рентабельність активів капіталу
		Коефіцієнт поточної ліквідності
		Коефіцієнт фінансової стійкості
		Коефіцієнт фінансової автономії
		Рентабельність позикового банківського капіталу
	Інноваційно–інвестиційна активність (ІА)	Прибутковість витрат на інновації
		Прибутковість інвестиційних витрат
Діяльнісна активність	Організація трудової діяльності (ОТД)	Забезпеченість необхідним обладнанням, інструментами у потрібному обсязі
		Можливості розподілу робочого часу відповідно індивідуальним потребам
	Змістовність трудової діяльності (ЗТД)	Професійне удосконалення, творчість, виконання відповідальної роботи, прийняття самостійних рішень, вияв ініціативи
		Наявність змістової та різнобічної роботи
		Можливість впливу на спосіб/метод ведення робіт
	Умови трудової діяльності (УТД)	Задоволеність санітарно–гігієнічними умовами на виробництві, а також санітарно–побутовим обслуговуванням
		Задоволеність естетичними умовами праці

Таблиця 2.5

**Показники оцінки ресурсно–діяльнісного потенціалу та ресурсно–
діяльнісної активності підприємств машинобудування за складовими**

Найменування показника	Формула розрахунку	Напрями позитивних змін
1	2	3
Організаційно–управлінський потенціал		
Коефіцієнт централізації управління	$K_{ц} = \frac{C_{т}}{C_{т} + C_{м}},$ <p>де $C_{т}$ – кількість працівників топ–менеджменту (вищий рівень управління); $C_{м}$ – кількість працівників міدل–менеджменту (середній рівень управління).</p>	Чим менший коефіцієнт від 1, тим більший ступінь децентралізації на підприємстві
Коефіцієнт кількісної укомплектованості персоналу управління	Кук = K1: K2, де K1 – середньооблікова чисельність персоналу за звітний період; K2 – кількість необхідного персоналу (за штатним розкладом).	–
Коефіцієнт якісної укомплектованості персоналу управління	Ккук = Ккук1: Ккук2, де Ккук1 – кількість працівників, компетенція яких відповідає вимогам займаних посад; Ккук2 – кількість працівників, які підлягають атестації.	Оптимальне значення 1

Продовження табл. 2.5

1	2	3
Маркетинговий потенціал		
Коефіцієнт оновлення асортименту продукції	$\kappa_{oa} = \frac{ТП_{нов}}{ТП}$ <p>де $ТП_{нов}$ – нові види товарної продукції, що виробляються; $ТП$ – загальна кількість товарної продукції, що виробляється.</p>	Спрямованість до 1
Питома вага витрат на маркетингові дослідження у загальному обсязі витрат	$ПВ = \frac{B_{мдр}}{B_{заг}}$ <p>де $B_{мдр}$ – витрати на маркетингові дослідження та розробки; $B_{заг}$ – загальні витрати підприємства.</p>	Чим більший коефіцієнт від 0 до 1, тим більший ступінь маркетингових досліджень на підприємстві
Виробничо–кадровий потенціал		
Коефіцієнт використання матеріалів	$\kappa_{vm} = \frac{M_{\phi}}{M_n}$ <p>де M_{ϕ} – фактичний рівень використання матеріалів; M_n – нормативний рівень використання матеріалів.</p>	≤ 1
Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання	$\kappa_{int} = \frac{v_{\phi}}{v_n}$ <p>де v_{ϕ} – фактичний виробіток обладнання в одиницю часу; v_n – технічно обґрунтований нормативний виробіток обладнанням продукції в одиницю часу.</p>	≤ 1
Коефіцієнт використання ефективного фонду робочого часу	$\kappa_{втф} = \frac{\Phi_{\phi}}{\Phi_t}$ <p>де Φ_{ϕ} – фактичний фонд робочого часу, год. Φ_t – табельний фонд робочого часу, год.</p>	1
Коефіцієнт професійної гнучкості	$\kappa_{пнк} = \frac{n_{пнк}}{n_{заг.}}$ <p>де $n_{пнк}$ – кількість працівників, що пройшли перепідготовку та підвищення кваліфікації, чол.; $n_{заг.}$ – загальна кількість працівників підприємства, чол.</p>	1
Фінансово–економічний потенціал		
Оборотність кредиторської заборгованості	$\kappa_{обор. кред} = \frac{З}{З_{кред}}$ <p>де $З$ – сума закупівель; $З_{кред}$ – заборгованість кредиторська.</p>	Скорочення
Оборотність дебіторської заборгованості	$\kappa_{обор. деб} = \frac{ВР_{чист.}}{З_{деб}}$ <p>де $ВР$ – виручка від реалізації; $З_{деб}$ – заборгованість дебіторська.</p>	Зростання
Коефіцієнт заборгованості	$\kappa_{заборг.} = \frac{КБ_{довг.} + КБ_{корот.}}{ВК}$ <p>де $КБ_{довг.}/КБ_{корот.}$ – довгострокові та короткострокові кредити банків; $ВК$ – власний капітал.</p>	0

Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності	$k_{p.g.k./\phi} = \frac{ЧГП_{\phi}}{З_{пот}}$ <p>де $ЧГП_{\phi}$ – чистий грошовий потік від фінансової діяльності; $З_{пот}$ – поточні зобов'язання.</p>	Зростання
Інноваційно-інвестиційний потенціал		
Питома вага витрат на НДР у загальному обсязі витрат на інновацію	$Вп_{др} = \frac{B_{др}}{B_i}$ <p>де $B_{др}$ – витрати на дослідження і розробки, грн. B_i – витрати на інновації, грн.</p>	Зростання
Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті інвестиційної діяльності	$k_{p.g.k./i} = \frac{ЧГП_i}{З_{пот}}$ <p>де $ЧГП_i$ – чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності; $З_{пот}$ – поточні зобов'язання підприємства.</p>	Зростання
Організація трудової діяльності (ОТД)		
Коефіцієнт організації робочих місць	$K_{pm} = \frac{N_{тип}}{N_{заг}}$ <p>Де $N_{тип}$ – кількість робочих місць, які відповідають типовим проектам; $N_{заг}$ – загальна кількість робочих місць.</p>	1
Коефіцієнт розподілу праці	$K_{шт} = 1 - \frac{\sum t_{н}}{T_{зм} \cdot n}$ <p>де $\sum t_{н}$ – сумарний час, витрачений робітниками на виконання невластивих їм функцій протягом зміни, хв.; $T_{зм}$ – тривалість робочої зміни (хв); n – кількість робітників чол.</p>	–
Рівень оплати праці	$I_{зп} = \frac{ЗП_n}{ЗП_z}$ <p>де $ЗП_n$ – середня зарплата на підприємстві, грн.; $ЗП_z$ – середньогалузева зарплата, грн.</p>	Зростання
Змістовність трудової діяльності (ЗТД)		
Питома вага ручної/монотонної праці	$ПВ_{PII} = \frac{n_{p.m.}}{n}$ <p>$n_{p.m.}$ – питома вага робітників, зайнятих ручною/монотонною працею, n – загальна кількість робітників.</p>	0
Умови трудової діяльності		
Коефіцієнт безпеки праці	$K_{уп} = \sqrt[n]{a_1 \cdot a_2 \cdot \dots \cdot a_n}$ <p>де $a_1 \cdot a_2 \cdot \dots \cdot a_n$ – індекси відповідності фактичних умов праці нормативним за чинниками (освітленість, температура повітряного середовища, запиленість, шум, загазованість тощо); n – кількість чинників, що характеризують умови праці, з яких здійснювалися заміри. Індекс відповідності фактичних умов праці нормативним визначається за формулою:</p>	

	$\alpha = \frac{I_{\Phi}}{I_{\text{н}}},$ <p>де I_{Φ}, $I_{\text{н}}$ – фактичне й нормативне значення показників умов праці у відповідних одиницях виміру.</p> <p>У тих випадках, коли фактичні показники (шум, вібрація, вміст пилу та інших шкідливих речовин) перевищують нормативи, погіршуючи при цьому умови праці, індекс відповідності фактичних умов праці нормативним визначається зворотним відношенням за формулою:</p> $\alpha = \frac{I_{\text{н}}}{I_{\Phi}}.$	
Організаційно–управлінська активність		
Прибутковість витрат на управління	$\Pi_{\text{упр}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{B_{\text{у}}},$ <p>де $\Pi_{\text{чист}}$ – чистий прибуток; $B_{\text{у}}$ – управлінські витрати</p>	Зростання
Співвідношення темпів зміни чистого доходу і темпів зміни витрат на управління	$I_{\text{чд/ву}} = \frac{T_{\text{чд}}}{T_{\text{ву}}}.$	Зростання
Маркетингова активність		
Рентабельність продаж	$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{\text{ЧД}},$ <p>де $\Pi_{\text{чист}}$ – чистий прибуток; ЧД – чистий дохід.</p>	Зростання
Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	$k_{\text{е р. зб.}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{B_{\text{р. зб.}}},$ <p>де $B_{\text{р. зб.}}$ – витрати на рекламу та збут.</p>	Зростання
Виробничо–кадрова активність		
Фондовіддача	$\Phi\text{В} = \frac{\text{ЧД}}{B_{\text{оф}}},$ <p>де $B_{\text{оф}}$ – середньорічна вартість основних фондів.</p>	Зростання
Матеріаловіддача	$\text{МВ} = \frac{\text{ЧД}}{B_{\text{м}}},$ <p>де $B_{\text{м}}$ – середньорічна вартість матеріалів.</p>	Зростання
Продуктивність праці	$\text{ПП} = \frac{\text{ЧД}}{n},$ <p>де n – кількість робітників, чол.</p>	Зростання
Рентабельність виробництва	$R_{\text{вир}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{B_{\text{в}}},$ <p>де $\Pi_{\text{чист}}$ – чистий прибуток; $B_{\text{в}}$ – виробничі витрати.</p>	Зростання
Фінансово–економічна активність		

Рентабельність активів	$R_{\text{акт}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{A},$ <p>де $\Pi_{\text{чист}}$ – чистий прибуток; A – активи.</p>	Зростання
Коефіцієнт загальної ліквідності	$k_{\text{л.з}} = \frac{K_{\text{oa}}}{K_{\text{зк}}},$ <p>де K_{oa} – оборотні активи підприємства; $K_{\text{зк}}$ – короткострокова заборгованість підприємства.</p>	> 1
Коефіцієнт фінансової стійкості	$k_{\text{фін. ст}} = \frac{BK + Z_{\text{дов}}}{B},$ <p>де BK – власний капітал; $Z_{\text{дов}}$ – довгострокові зобов'язання; B – баланс.</p>	> 0,7
Фінансово-економічна активність		
Рентабельність позикового банківського капіталу	$R_{\text{поз. к}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{BK_{\text{поз}}},$ <p>де $\Pi_{\text{чист}}$ – чистий прибуток; $BK_{\text{поз}}$ – позиковий банківський капітал.</p>	Зростання
Інноваційно-інвестиційна активність		
Прибутковість витрат на інновації	$\Pi_{\text{іннов.}} = \frac{\Pi}{B_{\text{іннов.}}},$ <p>де Π – валовий прибуток від реалізації (робіт, послуг), грн., $B_{\text{іннов.}}$ – інноваційні витрати.</p>	Зростання
Прибутковість інвестиційних витрат	$\Pi_{\text{інв.}} = \frac{\Pi}{B_{\text{інв.}}},$ <p>де Π – валовий прибуток від реалізації (робіт, послуг), грн., $B_{\text{інв.}}$ – інноваційні витрати.</p>	Зростання

Нижчим значенням сильної тісноти зв'язку між показниками є коефіцієнт парної кореляції на рівні 0,8. Для вилучення із системи показників, які тісно між собою взаємодіють, розраховується: визначник (детермінант) кореляційної матриці, який повинен прямувати до максимального значення; парні коефіцієнти кореляції, які не повинні перевищувати значення 0,8.

Результати кореляцій показників наведено у табл. 2.6–2.7. Після усунення ефекту мутьтиколінеарності усунено такі коефіцієнти:

1) ресурсно-діяльнісний потенціал: коефіцієнт використання матеріалів; коефіцієнт використання ефективного фонду робочого часу; коефіцієнт організації робочих місць;

2) ресурсно-діялісна активність: прибутковість витрат на управління; рентабельність продаж; рентабельність виробництва; прибутковість витрат на інновації: рівень забезпеченості необхідним обладнанням, інструментами у потрібному обсязі; професійне удосконалення, творчість, виконання відповідальної роботи, прийняття самостійних рішень, вияв ініціативи.

Таблиця 2.6

Матриця кореляцій показників ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X20
X1	1,00																			
X2	0,23	1,00																		
X3	–0,22	0,03	1,00																	
X4	0,03	–0,03	0,07	1,00																
X5	–0,60	–0,48	–0,07	–0,25	1,00															
X6	–0,55	–0,47	–0,52	–0,03	0,76	1,00														
X7	0,26	0,41	0,66	0,22	–0,62	–0,85	1,00													
X8	0,40	0,52	0,47	0,26	–0,80	–0,90	0,91	1,00												
X9	0,32	0,24	0,36	–0,10	–0,74	–0,72	0,46	0,55	1,00											
X10	–0,62	–0,30	0,52	0,21	–0,04	–0,06	0,22	0,15	0,37	1,00										
X11	–0,26	0,02	0,43	0,72	–0,06	–0,11	0,50	0,41	–0,29	0,32	1,00									
X12	–0,19	0,05	0,11	0,32	0,38	0,27	0,08	–0,19	–0,62	–0,21	0,60	1,00								
X13	0,53	0,42	–0,35	–0,08	0,02	–0,02	–0,06	–0,02	–0,36	–0,91	–0,13	0,25	1,00							
X14	0,03	–0,03	0,40	0,20	–0,36	–0,36	0,12	0,24	0,74	0,51	–0,12	–0,57	–0,46	1,00						
X15	0,76	–0,17	–0,39	–0,13	–0,05	–0,11	–0,05	–0,02	–0,22	–0,74	–0,24	0,11	0,55	–0,43	1,00					
X16	0,40	–0,30	0,54	0,37	–0,31	–0,47	0,50	0,40	0,28	0,09	0,34	–0,03	0,00	0,37	0,26	1,00				
X17	0,01	0,63	0,43	0,06	–0,23	–0,56	0,74	0,63	0,08	–0,02	0,44	0,54	0,12	–0,24	–0,06	–0,04	1,00			
X18	0,28	–0,10	0,08	0,42	–0,33	–0,42	0,37	0,47	0,17	0,20	0,36	–0,01	–0,20	0,24	0,22	0,31	0,24	1,00		
X19	0,28	0,25	0,76	0,25	–0,53	–0,79	0,88	0,77	0,46	0,18	0,44	0,02	–0,03	0,32	–0,02	0,80	0,52	0,25	1,00	
X20	0,72	0,29	0,26	–0,05	–0,45	–0,65	0,59	0,53	0,21	–0,50	0,07	0,13	0,48	–0,12	0,60	0,61	0,40	0,13	0,71	1,00

Таблиця 2.7

Матриця кореляцій показників ресурсно–діяльнісної активності підприємства

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18
X1	1,00																	
X2	0,55	1,00																
X3	0,31	0,02	1,00															
X4	0,73	0,57	0,18	1,00														
X5	0,31	0,60	0,04	0,19	1,00													
X6	0,20	–0,07	0,77	0,17	–0,30	1,00												
X7	0,28	0,07	0,66	0,29	–0,32	0,86	1,00											
X8	0,85	0,54	0,32	0,95	0,28	0,23	0,30	1,00										
X9	0,86	0,59	0,31	0,95	0,20	0,24	0,33	0,98	1,00									
X10	0,52	0,08	–0,18	0,25	–0,23	–0,15	–0,13	0,34	0,41	1,00								
X11	0,63	0,42	–0,11	0,71	0,06	–0,25	–0,06	0,70	0,73	0,46	1,00							
X12	0,70	0,58	0,18	0,99	0,23	0,18	0,26	0,95	0,95	0,23	0,68	1,00						
X13	0,45	0,29	0,35	0,51	0,09	0,27	0,56	0,48	0,46	–0,22	0,36	0,42	1,00					
X14	0,70	0,15	0,40	0,64	0,03	0,38	0,40	0,65	0,64	0,10	0,38	0,58	0,67	1,00				
X15	0,53	0,21	0,49	0,60	0,03	0,44	0,65	0,58	0,54	–0,19	0,35	0,51	0,91	0,80	1,00			
X16	–0,63	–0,57	–0,17	–0,97	–0,21	–0,19	–0,24	–0,92	–0,92	–0,21	–0,64	–0,99	–0,36	–0,50	–0,45	1,00		
X17	0,29	0,44	0,27	0,21	0,14	0,03	0,29	0,27	0,28	0,07	0,36	0,16	0,55	–0,01	0,40	–0,13	1,00	
X18	0,65	0,36	0,45	0,64	0,43	0,25	0,41	0,68	0,61	–0,20	0,35	0,59	0,85	0,79	0,86	–0,52	0,30	1,00

Примітка: кореляція показників не проводилася для двох показників: рентабельність позикового банківського капіталу та прибутковість інвестиційних витрат, оскільки вони мають нечислові значення, тому не можуть оброблятися відповідним сервісом Microsoft Excel. Дані показники було включено до подальшої оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Висування критерію обґрунтованої кількості показників вимагає вирішення проблеми відбору із всієї сукупності показників лише тих, які б мали нести максимальну інформативність та, крім того, дозволяли б проводити оцінку з мінімальною кількістю витрат часу відповідних фахівців на це. Інструментом вирішення цього завдання є застосування методу багатомірної статистики – факторного аналізу, який дозволяє відділити взаємозалежні показники від незалежних, суттєві від несуттєвих, обґрунтувати вибір системи показників, оцінити їх інформативність. Розрахунки здійснювались за процедурами модуля Faktor Analysis інтегрованої системи обробки даних Statistica. Один з найпоширеніших методів пошуку факторів є метод головних компонентів, який засновується на послідовному пошуку факторів. Пошук простої факторної структури здійснюється за допомогою різних процедур ортогонального чи косокутного обертання, в процесі якого значення одних факторних навантажень збільшуються, а інших – зменшуються.

Найчастіше використовується процедура варімакс (Varimax), котра максимізує варіацію квадратів факторних навантажень для кожної компоненти та спрощує трактування виділених загальних факторів.

Отримані результати факторного аналізу для показників ресурсно–діяльнісного потенціалу оцінки конкурентного статусу наведені у табл. 2.8, де розмір власного значення фактору несе інформацію про відносну важливість кожного з факторів.

Таблиця 2.8

Результати факторного аналізу для показників ресурсно–діяльнісного потенціалу оцінки конкурентного статусу підприємства

Номер фактору	Власне значення	Відсоток загальної дисперсії	Відсоток кумулятивної дисперсії
1	4,505583	26,50343	26,50343
2	3,892598	22,89763	49,40106
3	3,639165	21,40685	70,80792
4	1,767761	10,39859	81,20651
5	1,242432	7,30842	88,51494

При визначенні числа факторів приймається правило, за яким залишаються фактори з власними значеннями, більшими за одиницю [222]. Результати проведеного факторного аналізу (табл. 2.8) показали, що оцінку доцільно проводити на основі п'яти/чотирьох отриманих факторів, які пояснюють 88,51/81,21 % варіабельності оцінки конкурентного статусу досліджуваних підприємств машинобудування. Наявність п'яти факторів свідчить про різноплановість обраних факторів, що оцінюють всі напрямки діяльності підприємств.

У кожен з виділених факторів включаються всі аналізовані показники, але для зменшення розмірності кількості показників оцінюють їх значимість на основі розміру навантаження. Після обертання за процедурою варімакс було одержано факторні навантаження представлені у табл. 2.9, які показують кореляційний

зв'язок між показниками та факторами.

На основі власного значення кожного фактору (табл. 2.9) до першого фактору слід віднести п'ять показників, до другого – два, третього – три, четвертого – один, які максимально навантажують кожний окремий фактор, тобто мають максимальний зв'язок з фактором.

Таблиця 2.9

Кореляційний зв'язок між показниками та факторами

Показник	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5
X1	-0,802585	0,140680	-0,489413	0,256306	0,020168
X2	-0,427211	0,120836	-0,052616	-0,830211	0,218693
X3	0,482168	0,633500	0,180667	0,046322	-0,525760
X4	0,002619	0,473179	0,584225	0,219667	0,232964
X5	0,319536	-0,597891	0,523222	0,168352	-0,372605
X6	-0,241809	0,893451	0,092741	-0,104565	0,001390
X7	0,207412	0,452216	-0,798584	-0,114484	0,120966
X8	0,919973	0,311030	0,024819	0,039900	0,118161
X9	0,093540	0,449907	0,829318	0,116234	0,092815
X10	-0,235981	0,022263	0,867111	0,027997	-0,000576
X11	-0,839682	-0,256556	0,087536	-0,151380	-0,223774
X12	0,503488	0,416503	-0,575082	0,041891	-0,039255
X13	-0,797388	-0,146702	-0,114798	0,533716	-0,042454
X14	-0,340381	0,306869	0,546175	-0,469411	0,241233
X15	-0,074900	0,296332	0,038285	0,588059	0,616104
X16	-0,162765	0,912665	-0,000865	0,034680	-0,349986
X17	-0,767920	0,545299	-0,105896	0,131391	-0,271612

З табл. 2.9 видно, що перша компонента пов'язана з показниками X1, X8, X11, X13 та X17, друга навантажує показники X6 та X16, третя – показники X7, X9 та X10, до четвертого фактору відноситься показник X2. Отримані результати факторного аналізу для показників ресурсно-діяльнісної активності наведені у табл. 2.10, де розмір власного значення фактору несе інформацію про відносну важливість кожного з факторів. Результати проведеного факторного аналізу (табл. 2.8) показали, що оцінку доцільно проводити на основі трьох отриманих факторів, які пояснюють 84,75 % варіабельності показників оцінки конкурентного статусу досліджуваних підприємств машинобудування. Наявність п'яти факторів свідчить про різноплановість обраних факторів, що оцінюють всі напрямки діяльності підприємств. Кореляційний зв'язок між показниками та факторами наведено в табл. 2.11.

Таблиця 2.10

Результати факторного аналізу

Номер фактору	Власне значення	Відсоток загальної дисперсії	Відсоток кумулятивної дисперсії
1	5,069626	46,08751	46,08751
2	2,721165	24,73786	70,82537
3	1,531637	13,92397	84,74935

Таблиця 2.11

Кореляційний зв'язок між показниками та факторами

Показник	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
X1	-0,906976	0,039429	-0,041799
X2	-0,648115	0,274319	0,489789
X3	-0,332066	-0,784751	0,219947
X4	-0,924216	0,045441	-0,009323
X5	-0,268257	0,380127	0,826842
X6	-0,243517	-0,936779	-0,018097
X7	-0,350506	-0,855577	-0,052448
X8	-0,970412	0,002214	-0,001121
X9	-0,986381	-0,000238	-0,062706
X10	-0,397488	0,318950	-0,686009
X11	-0,731959	0,413113	-0,283275

Таким чином, в роботі встановлено складові та показники оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування за факторним навантаженням, які наведено у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Показники оцінки ресурсно-діяльнісного потенціалу й ресурсно-діяльнісної активності підприємств машинобудування за напрямками

Агрегат	Напрямки	Показники
1	2	3
Ресурсний потенціал	Організаційно-управлінський потенціал (ОУП)	Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1)
		Коефіцієнт кількісної укомплектованості персоналу управління (X2)
	Маркетинговий потенціал (МП)	Виключено з розрахунків
	Виробничо-кадровий потенціал (ВКП)	Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X3)
		Коефіцієнт професійної гнучкості (X4)
	Фінансово-економічний потенціал (ФЕП)	Оборотність кредиторської заборгованості (X5)
		Оборотність дебіторської заборгованості (X6)
		Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (X8)
	Інноваційно-інвестиційний потенціал (ІП)	Виключено з розрахунків
Діяльнісний потенціал	Організація трудової діяльності (ОТД)	Коефіцієнт розподілу праці (X9)
		Рівень оплати праці (X10)
	Змістовність трудової діяльності (ЗТД)	Виключено з розрахунків
	Умови трудової діяльності (УТД)	Коефіцієнт безпеки праці (X12)

Продовження табл. 2.12

1	2	3
Ресурсна активність	Організаційно–управлінська активність (ОУА)	Виключено з розрахунків
	Маркетингова активність (МА)	Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту (X1)
	Виробничо–кадрова активність (ВКА)	Фондовіддача (X2)
		Продуктивність праці (X4)
	Фінансово–економічна активність (ФЕА)	Рентабельність активів (X5)
		Коефіцієнт фінансової автономії (X7)
		Рентабельність позикового банківського капіталу (X8)
Діяльнісна активність	Інноваційно–інвестиційна активність (ІА)	Прибутковість інвестиційних витрат (X9)
	Організація трудової діяльності (ОТД)	Можливості розподілу робочого часу відповідно індивідуальним потребам (X10)
	Змістовність трудової діяльності (ЗТД)	Можливість впливу на спосіб/метод ведення робіт (X11)
	Умови трудової діяльності (УТД)	Задоволеність санітарно–гігієнічними умовами на виробництві, а також санітарно–побутовим обслуговуванням (X12)
		Задоволеність естетичними умовами праці (X13)

Визначена система кількісних показників [223–224] використана у подальшому дослідженні для оцінки рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно–діяльнісного підходу, що дозволило оцінити та спрогнозувати ефективність використання ресурсно–діяльнісного потенціалу в напрямку забезпечення конкурентного статусу підприємства. Також важливо враховувати фактори організаційного та управлінського потенціалу, характер впливу яких на рівень конкурентостійкості підприємств, дозволяє визначити найбільш впливові організаційно–управлінські заходи, спрямовані на реалізацію адекватної моделі розвитку підприємства. З цією метою доцільно розробити методичні підходи до аналізу та оцінки конкурентостійкості підприємств в аспекті організаційно–управлінського потенціалу, що запропоновано авторами у наступному підрозділі монографії.

2.2 Методичне забезпечення аналізу та оцінки конкурентостійкості підприємств в умовах дії факторів організаційного та управлінського потенціалу

Характеристика стану організаційно–управлінського потенціалу є основою для визначення та оцінки рівня його впливу на показники конкурентостійкості підприємств (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Показники, що характеризують організаційно–управлінський потенціал та конкурентостійкість промислового підприємства

Напрямок	Показник	Формула для розрахунку	Напрями позитивних змін
1	2	3	4
Організаційно–управлінський потенціал	коефіцієнт дотримання норм ієрархії (κ_i)	$\hat{e}_i = \frac{2}{2} \frac{\delta}{i}$ де Іф, Іо – кількість рівнів управління фактично і згідно з типовою структурою (оптимальна)*	Спрямованість до 1
	коефіцієнт автономності підрозділу організаційної структури управління (κ_r)	$\hat{e}_a = \frac{\partial \bar{n} \partial \bar{a}}{\partial \zeta \partial \bar{a}_i}$ де $\partial \bar{n} \partial \bar{a}$ – трудомісткість і-го виду робіт, виконаних СЦГ, нормо–годин; $\partial \zeta \partial \bar{a}_i$ – загальна трудомісткість і-го виду робіт, що виконується підприємством, нормо–годин **	Збільшення
	коефіцієнт децентралізації структури управління ($\hat{e}_{ai\bar{n}}$)	$\hat{e}_{ai\bar{n}} = \frac{2}{2} \frac{i}{\bar{a}}$ де Ів, Іп – кількість рівнів управління вищої та первинної ланок	Залежно від ситуації
	коефіцієнт економічності систем управління ($\hat{e}_{a\hat{e}}$)	$\kappa_{a\hat{e}} = \frac{\dot{I} \delta}{\hat{A}_a},$ де $\dot{I} \delta$ – чистий прибуток підприємства, грн.; \hat{A}_a – адміністративні витрати, грн.	Збільшення
Виробнича конкурентостійкість	матеріалоемність виробництва (\dot{i}_o)	$\dot{i}_o = \frac{\dot{i}_a}{\partial \dot{I}}$ де M_v – загальна сума матеріальних витрат, грн.; ТП – загальна вартість товарної продукції, грн.	Зменшення
	коефіцієнт технічної придатності основних фондів ($\hat{e}_{\delta i}$)	$\kappa_{\text{тп}} = \frac{B \hat{z}_{of}}{B n_{of}}$ де $\hat{A}_{\zeta i \delta}$ – залишкова вартість основних фондів, грн.; $\hat{A}_{i \delta}$ – первісна вартість основних фондів, грн.	Збільшення

* оптимальна кількість рівнів управління розраховано за [164]

** розрахованого на прикладі маркетингового відділу/ відділу збуту/ відділу з комерційних питань

Продовження табл. 2.13

1	2	3	4
	коефіцієнт асортиментних зрушень ($\hat{e}_{\hat{\alpha}\zeta}$)	$\kappa_{\hat{\alpha}\zeta} = \frac{\ddot{I}\ddot{I}}{\ddot{O}\ddot{I}}$, де НП – вироблені нові види продукції, грн.	Збільшення
Фінансова конкурентосійкість	коефіцієнт фінансової автономії ($\hat{e}_{\hat{o}\hat{\alpha}}$)	$\kappa_{\hat{o}\hat{\alpha}} = \frac{\hat{A}\hat{E}}{\hat{A}}$, де ВК – власний капітал, грн.; Б – валюта балансу, грн.	>0,5
	коефіцієнт загальної ліквідності ($\hat{e}_{\zeta\hat{e}}$)	$\kappa_{\zeta\hat{e}} = \frac{\hat{I}\hat{A}}{\hat{I}\hat{\zeta}}$, де ОА – оборотні активи, грн.; ПЗ – поточні зобов'язання, грн.	1,5–2,5
	рентабельність продукції ($r_{i\hat{\alpha}}$)	$r_{o\hat{\alpha}} = \frac{\ddot{I}_{\delta}}{\tilde{N}_{\hat{a}} + \hat{A}_{\hat{a}} + \zeta_{\hat{a}}}$, де \ddot{I}_{δ} – чистий прибуток, грн.; $\tilde{N}_{\hat{a}}$ – собівартість реалізованої продукції, грн.; $\zeta_{\hat{a}}$ – витрати на збут, грн.	Збільшення
	коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($\kappa_{\hat{e}\hat{o}\hat{\alpha}. \zeta\hat{a}\hat{i}\hat{o}\hat{\alpha}}$)	$\hat{e}_{\hat{e}\hat{o}\hat{\alpha}. \zeta\hat{a}\hat{i}\hat{o}\hat{\alpha}} = \frac{\ddot{A}}{\hat{E}\hat{\zeta}}$, де КЗ – кредиторська заборгованість, грн.	Збільшення
	коефіцієнт стійкості економічного зростання ($\kappa_{\hat{n}\hat{o}\hat{\zeta}\hat{e}. \zeta\hat{o}\hat{i}\hat{n}\hat{o}}$)	$\kappa_{\hat{n}\hat{o}\hat{\zeta}\hat{e}. \zeta\hat{o}\hat{i}\hat{n}\hat{o}} = \frac{\ddot{I}_{\hat{\delta}\hat{\alpha}\hat{\zeta}\hat{i}\hat{a}}}{\hat{A}\hat{E}}$, де $\ddot{I}_{\hat{\delta}\hat{\alpha}\hat{\zeta}\hat{i}\hat{a}}$ – реінвестований прибуток, грн.	>0,2
Маркетингова конкурентосійкість	рентабельність продажів ($r_{i\hat{o}\hat{i}\hat{\alpha}\hat{a}\hat{e}\hat{\zeta}\hat{a}}$)	$r_{i\hat{o}\hat{i}\hat{\alpha}\hat{a}\hat{e}\hat{\zeta}\hat{a}} = \frac{\ddot{I}_{\delta}}{\ddot{A}}$	>0,2
	співвідношення витрат на маркетингові дослідження до загального обсягу реалізованої продукції ($y_{i\hat{\alpha}\hat{o}\hat{i}}$)	$\acute{o}_{i\hat{\alpha}\hat{o}\hat{i}} = \frac{\hat{A}_{i\hat{\alpha}}}{\ddot{A}}$, де $\hat{A}_{i\hat{\alpha}}$ – витрати на маркетингові дослідження, грн.	Зменшення

Продовження табл. 2.13

1	2	3	4
Соціальна конкурентостійкість	співвідношення середньої заробітної плати підприємства до середньогалузевої ($^2_{\zeta\bar{I}}$)	$^2_{\zeta\bar{I}} = \frac{\zeta\bar{I}_{\bar{r}}}{\zeta\bar{I}_{\bar{a}}},$ де $\zeta\bar{I}_{\bar{r}}$ – середня зарплата на підприємстві, грн.; $\zeta\bar{I}_{\bar{a}}$ – середньогалузева зарплата, грн.	Збільшення
	питома вага працівників, що пройшли перепідготовку та підвищення кваліфікації ($\acute{O}_{\bar{r}\bar{e}}$)	$\acute{O}_{\bar{r}\bar{e}} = \frac{\bar{I}_{\bar{r}\bar{e}}}{\bar{I}_{\zeta\bar{a}\bar{a}}},$ де $\bar{I}_{\bar{r}\bar{e}}$ – кількість працівників, що перепідготовку та підвищення кваліфікації, чол.; $\bar{I}_{\zeta\bar{a}\bar{a}}$ – загальна кількість працівників підприємства, чол.	Збільшення
	коефіцієнт стабільності персоналу ($\hat{e}_{\bar{n}\bar{o}\bar{d}\bar{a}\bar{a}}$)	$\hat{e}_{\bar{r}\bar{e}\bar{t}} = \frac{\bar{I}_{\bar{n}\bar{o}\bar{d}\bar{a}\bar{a}}}{\bar{I}_{\zeta\bar{a}\bar{a}}},$ де $\bar{I}_{\bar{n}\bar{o}\bar{d}\bar{a}\bar{a}}$ – кількість працівників, що стабільно працювали на підприємстві протягом звітного періоду, чол.	Збільшення

У дослідженні запропоновано виділити показники, які характеризують організаційно–управлінський потенціал та конкурентостійкість підприємств машинобудування. Формули розрахунку та напрями позитивних змін цих показників наведено у табл. 2.13. Вихідні данні за наведеними показниками (табл. 2.13) представлено у додатку Л. Етапи оцінювання стану організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства представлено на рис. 2.1. Виходячи з інформації, наданої на рис. 2.9, аналітичну обробку показників організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємств машинобудівного комплексу пропонується провести шляхом використання кластерного аналізу. Кластерний аналіз відноситься до класу методів, які використовуються для класифікації об’єктів або подій у відносно однорідних групах (кластерах). Особливості та теоретичні основи етапів реалізації кластерного аналізу детально описано у роботах [225, 227], прикладний аспект розкрито у Боровикова В. П. [228]. Авторами обрано кластерний аналіз, оскільки за допомогою цього методу можна вирішити нижченаведені завдання [229, с. 34 – 42]: проведення класифікації об’єктів з урахуванням ознак, що відображають суть, природу об’єктів.

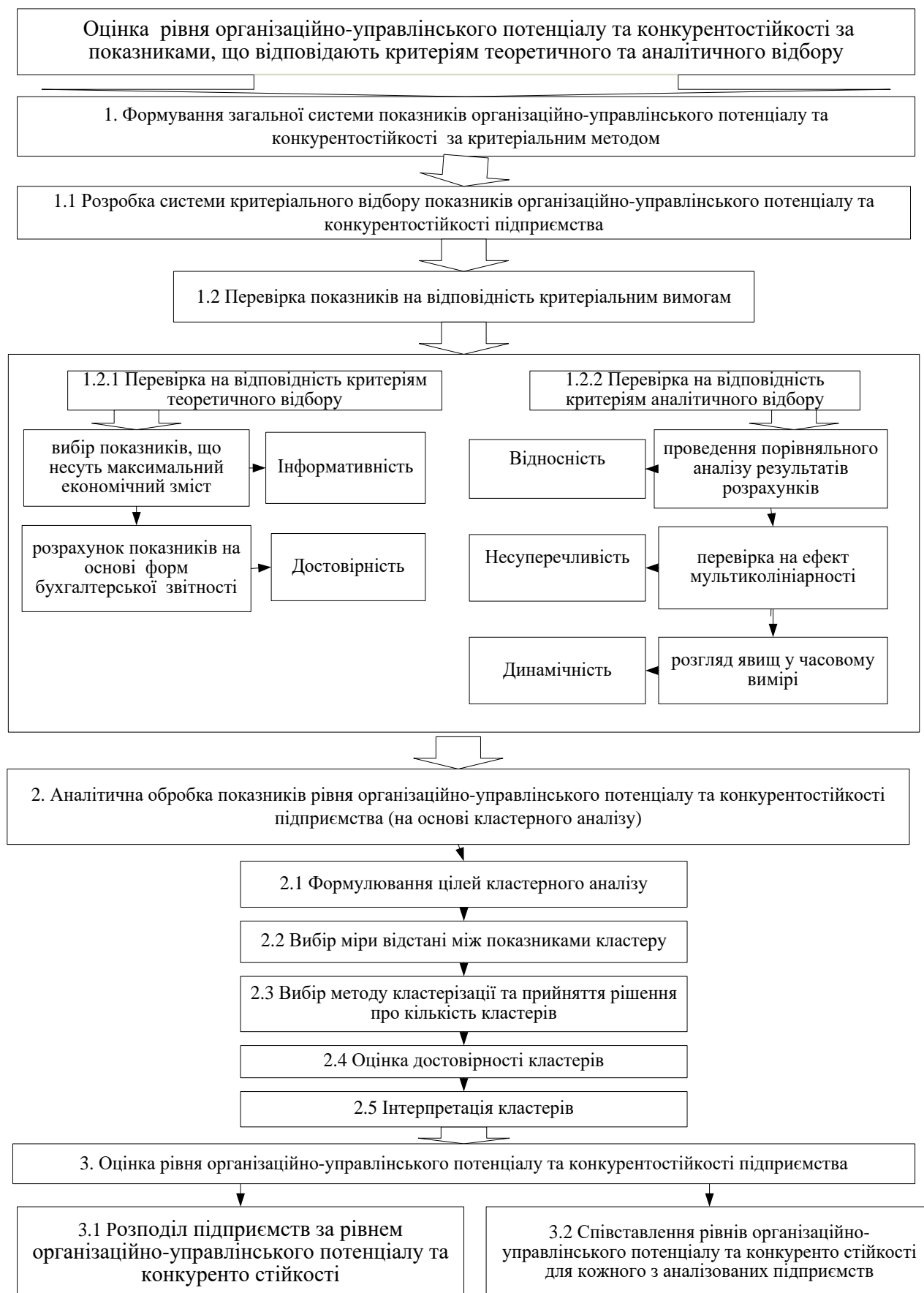


Рис. 2.1. Методичний підхід до оцінки рівня конкурентостійкості підприємств машинобудування

Вирішення такої задачі як правило приводить до поглиблення знань про сукупність класифікованих об'єктів; побудова нових класифікацій для слабо вивчених явищ, коли необхідно встановити наявність зв'язків усередині сукупності й спробувати привнести в неї структуру

1.1 Формулювання завдань кластерного аналізу представлено на рис. 2.2.

Так, виходячи з рис. 2.2, кластерний аналіз не тільки дає змогу розкрити аналітичний аспект стану організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємств, а й є основою для подальших результатів дослідження, що мають прикладний характер.

Оскільки в основі кластерного аналізу – групування подібних об'єктів, необхідно з'єднати об'єкти з найменшими відстанями між собою.

1.2 Вибір міри відстані між показниками кластеру. Найбільш розповсюджена міра відстані – Евклідова відстань, що розраховується за формулою:

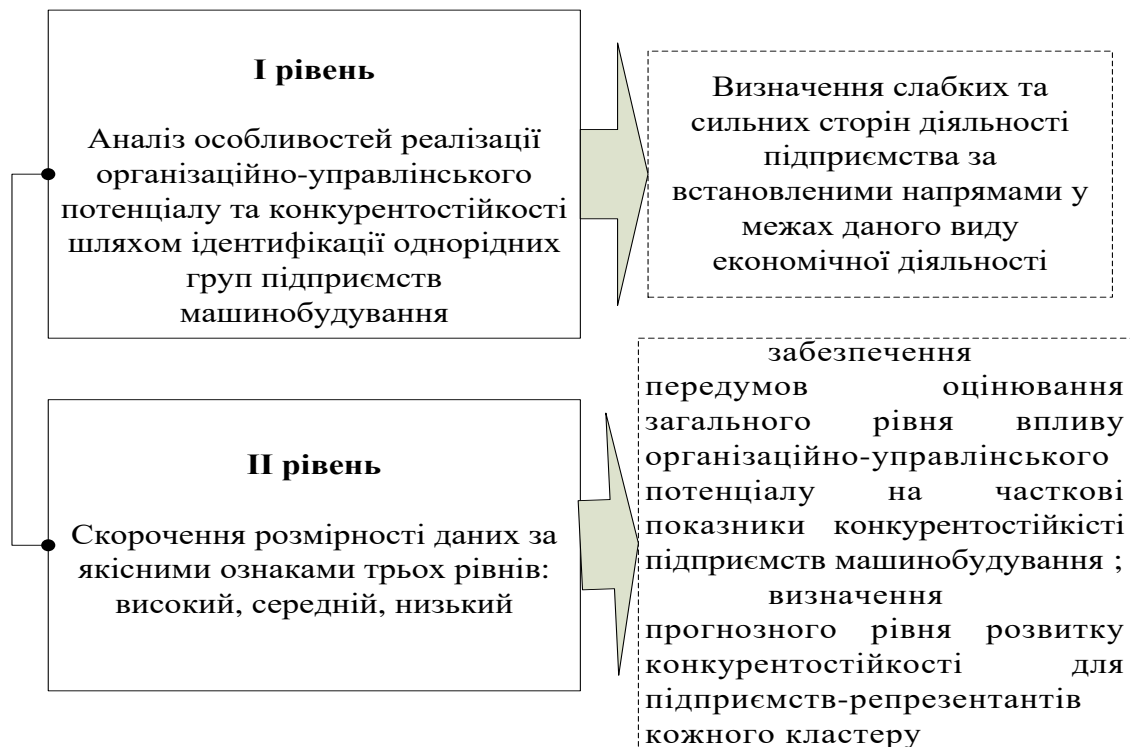


Рис. 2.2. Завдання кластерного аналізу організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємств машинобудівного комплексу

$$d_{x,y} = \sqrt{\sum_i (x_i - y_i)^2}, \quad (2.9)$$

де $d_{x,y}$ – відстань між об'єктами генеральної сукупності; x_i – значення i -го фактору об'єкта x ; y_i – значення i -го фактору об'єкта y .

1.3 Вибір методу кластеризації та прийняття рішення про кількість кластерів.

В даній роботі використовується метод k -середніх, який засновано на визначенні центру кластеру, а потім формування об'єктів у границях заданого центру граничного значення.

Приймаючи до уваги, що метою кластеризації є оцінювання рівня організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості, то для простоти та оперативності аналізу доцільно виділити три кластери, що характеризуються: високим (В), середнім (С) та низьким (Н) рівнем показників.

Після завершення процедур класифікації необхідно оцінити отримані результати.

1.4 Оцінка достовірності кластерів. Якщо аналіз дисперсій показує, що значення міжкласових дисперсій (SS_{between}) перевищують значення внутрікласових дисперсій (SS_{within}), то класифікація по ознаках виконана якісно. Крім того, про якість кластеризації можна судити за результатами F–критерію шляхом його співставлення з табличним значенням: якщо $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то результати розрахунків достовірні.

1.5 Інтерпретація кластерів. Для наочної інтерпретації отриманих кластерів найбільш підходить побудова графіка значень к–середніх, де будуть відображатися центри кластерів по кожному з напрямів конкурентостійкості. Класифікація 9 підприємств машинобудування проводиться окремо по кожній групі обраних фінансово–економічних показників за кожний рік досліджуваного періоду (2016–2019 рр.). Для вирішення поставленої задачі в пакеті програм Statistica існує особливий набір підпрограм, які об'єднані у групу методів Cluster Analysis. Етапи проведення кластерного аналізу представлено на прикладі класифікації підприємств за рівнем організаційно–управлінського потенціалу. Евклідові відстані між кластерами мають наступні значення (табл. 2.14).

За результатами евклідових відстаней видно, що найбільш близько знаходяться кластери 2 і 3 ($d_{23}=0,724$). Склад кластеру і відстані між об'єктами всередині кожного кластеру представлені у табл. 2.15.

Таблиця 2.14

Евклідові відстані між кластерами

Номер кластеру	Евклідові відстані між кластерами (під діагоналлю)		
	1	2	3
1	0,000	1,323	3,464
2	1,150	0,000	0,524
3	1,861	0,724	0,000

Аналіз дисперсій (табл. 2.16) показав, що значення міжкласових дисперсій перевищують значення внутрікласових дисперсій (крім ознаки X2), тобто класифікація по ознаках X1, X3 та X4 виконана якісно. Щодо ознаки X2 – коефіцієнту автономності підрозділу організаційної структури управління, то результати кластеризації показують, що даний показник має майже однакові середні значення для підприємств з різним рівнем організаційно–управлінського потенціалу. Якщо судити за результатами F–критерію, то найбільш вагомою ознакою для процесу кластеризації є X4 (коефіцієнт економічності систем

управління), оскільки значення цього показника найбільш відрізняються у підприємств різних кластерів.

Таблиця 2.15

Результати кластерного аналізу для оцінювання організаційно–виробничого потенціалу машинобудівних підприємств

Рік	Підприємство	Кластер	Евклідова відстань
2016	ПАТ Азовмаш	2	0,49
2017		2	0,49
2018		2	0,05
2019		2	0,04
2016	ПАТ Дніпроважмаш	2	0,12
2017		2	0,08
2018		2	0,19
2019		2	0,13
2016	ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	3	0,17
2017		3	0,22
2018		3	0,41
2019		3	0,57
2016	ПАТ Донгормаш	1	0,42
2017		2	0,04
2018		2	0,21
2019		3	0,28
2016	ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод	2	0,14
2017		3	0,29
2018		2	0,09
2019		2	0,07
2016	ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод	3	0,37
2017		3	0,34
2018		2	0,52
2019		2	0,52
2016	ПАТ Словважмаш	1	0,27
2017		1	0,73
2018		1	0,20
2019		1	0,27
2016	ВАТ Потенціал	1	0,57
2017		1	0,23
2018		1	0,15
2019		1	0,36
2016	ПрАТ Горлівський машинобудівник	2	0,18
2017		3	0,43
2018		2	0,18
2019		2	0,22

Таблиця 2.16

Результати аналізу дисперсій

Показник	Міжгрупова дисперсія (SS)	Число ступенів вільності (df)	Між групова дисперсія (SS)	F-розподіл	p – рівень значущості
X1	0,596	2	0,337	29,131	<0,001
X2	0,000	2	0,019	0,089	0,914
X3	12,383	2	7,423	27,523	<0,001
X4	51,455	2	7,778	109,147	<0,001

Середні значення показників для кожного кластера використано для побудови відповідного графіку (рис. 2.3).

Так, виходячи з рис. 2.3, за рівнем організаційно–управлінського потенціалу підприємства класифікуються таким чином:

1) 1 кластер характеризується низьким рівнем організаційно–управлінського потенціалу, оскільки :

– по–перше, середнє значення коефіцієнта дотримання норм ієрархії становить 1,37, тобто підприємства недовикористовують потенціал управлінських ланок та потребують оптимізації їх роботи;

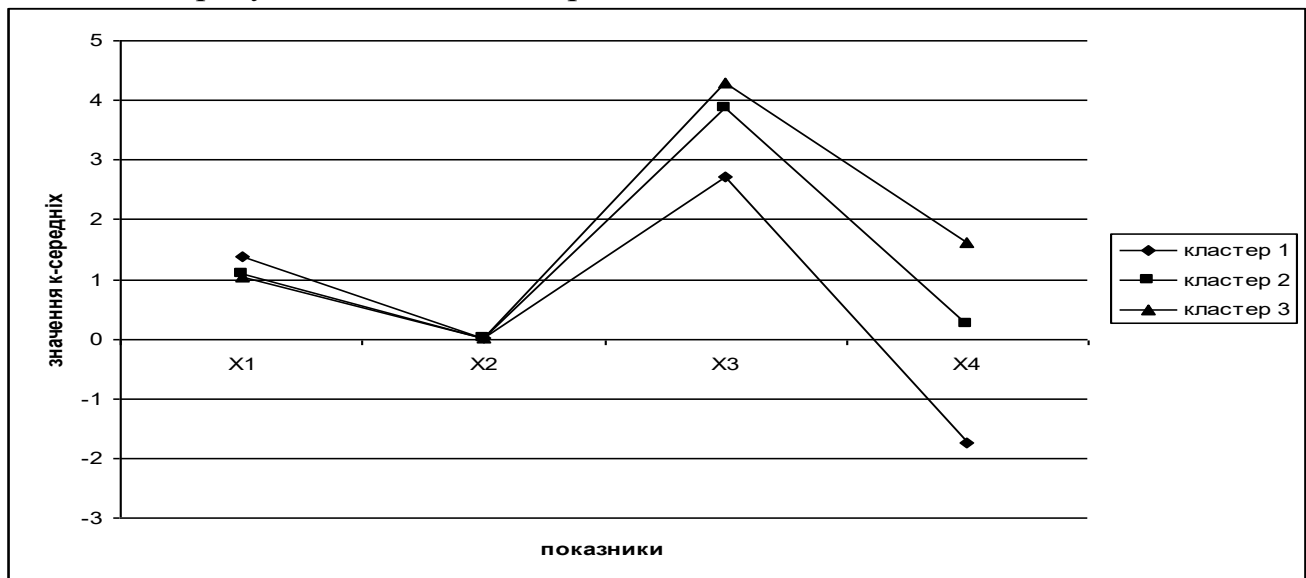


Рис. 2.3. Графік центрів кластерів організаційно–управлінського потенціалу

Примітка: X1 – коефіцієнт дотримання норм ієрархії; X2 – коефіцієнт автономності підрозділу організаційної структури управління; X3 – коефіцієнт децентралізації структури управління; X4 – коефіцієнт економічності систем управління.

– по–друге, низький рівень децентралізації структури управління свідчить про відсутність у структурних підрозділах необхідних прав у прийнятті рішень, відсутність комплексного підходу до розв’язання проблем;

– по–друге, низький рівень децентралізації структури управління свідчить про відсутність у структурних підрозділах необхідних прав у прийнятті рішень, відсутність комплексного підходу до розв’язання проблем;

– по-третє, показник економічності систем управління має від’ємне значення, тобто має місце збиткова діяльність при відповідних витратах підприємств на адміністративні цілі.

Щодо коефіцієнта автономності підрозділу (маркетингового відділу) організаційної структури управління, то для підприємств 1–3 кластерів він має майже рівні значення (0,027, 0,029 та 0,023 відповідно). Це означає, що на усіх аналізованих підприємствах даний підрозділ вирішує певний обсяг поставлених завдань, реалізує певну економічну діяльність, що в кінцевому підсумку, не має взаємозв’язку з іншими показниками управлінського потенціалу;

2) 2 кластер включає підприємства із середнім значенням усіх аналізованих показників. Так, середнє значення коефіцієнта дотримання норм ієрархії становить майже 1,1, тобто близько 10% рівнів управління потребують оптимізації; коефіцієнт ефективності витрат на управління досить невисокий 0,24 (<1);

3) 3 кластер підприємств в цілому відповідає високому рівню організаційно–управлінського потенціалу, оскільки: фактична кількість рівнів управління майже дорівнює оптимальній, значення коефіцієнта децентралізації свідчить про ймовірну здатність стратегічних центрів господарювання вирішувати завдання відповідно до своїх цільових функцій, коефіцієнт економічності систем управління високий – 1,63 (прибуток перевищує адміністративні витрати в 1,63 рази).

Кластерний аналіз для кожного з представлених в роботі напрямів конкурентостійкості підприємства проведено аналогічним чином. Результати представлено у додатку М. Для інтерпретації результатів розрахунків представлені середні значення показників для кожного кластера за напрямками конкурентостійкості: виробнича, фінансова, маркетингова та соціальна (рис. 2.4).

Так, виходячи з рис. 2.4, отримано наступні результати:

– для виробничої конкурентостійкості:

1 кластер в цілому характеризується високим рівнем виробничої конкурентостійкості за рахунок відносно низької матеріалоємності виробленої продукції (середнє значення 0,45), а також досить значного коефіцієнта технічної придатності основних фондів на рівні 0,55 (тобто відносно невисоким зносом обладнання);

2 кластер характеризується середнім рівнем виробничої конкурентостійкості, а саме: середнім рівнем технічної придатності основних фондів (0,42) та достатньо високою матеріалоємністю продукції (0,58). Проте, рівень асортиментних зрушень трохи вище, ніж у підприємств 1 кластеру (0,22);

3 кластер має самі низькі показники виробничої стійкості: рівень технічної придатності основних фондів становить 0,30, спостерігається майже повна відсутність випуску інноваційної продукції та висока матеріалоємність виробництва (0,67).

– для фінансової конкурентостійкості:

1 кластер характеризується відносно середніми фінансовими показниками економічної діяльності підприємств. Так, коефіцієнт фінансової автономії має середнє значення 0,38, що менше відповідного нормативного значення, а отже, свідчить про високий ризик неплатоспроможності. Коефіцієнт загальної ліквідності

досягає мінімального нормативного значення – 1,5, тобто підприємства володіють значним обсягом вільних ресурсів, які сформувалися завдяки власним джерелам. З позиції кредиторів підприємства такий варіант формування оборотних коштів є найбільш прийнятним. В той же час значне нагромадження запасів на підприємстві, відволікання коштів у дебіторську заборгованість може бути пов'язане з неефективним управлінням активами або невикористанням можливостей з одержання кредитів. Рентабельність продукції має досить низьке значення – 0,1, тобто отримано 10 коп. прибутку на 1 грн товарної продукції. Щодо коефіцієнта стійкості економічного зростання, то цей показник також нижче нормативного більш ніж удвічі, що свідчить про недоінвестування власних коштів у подальше виробництво;

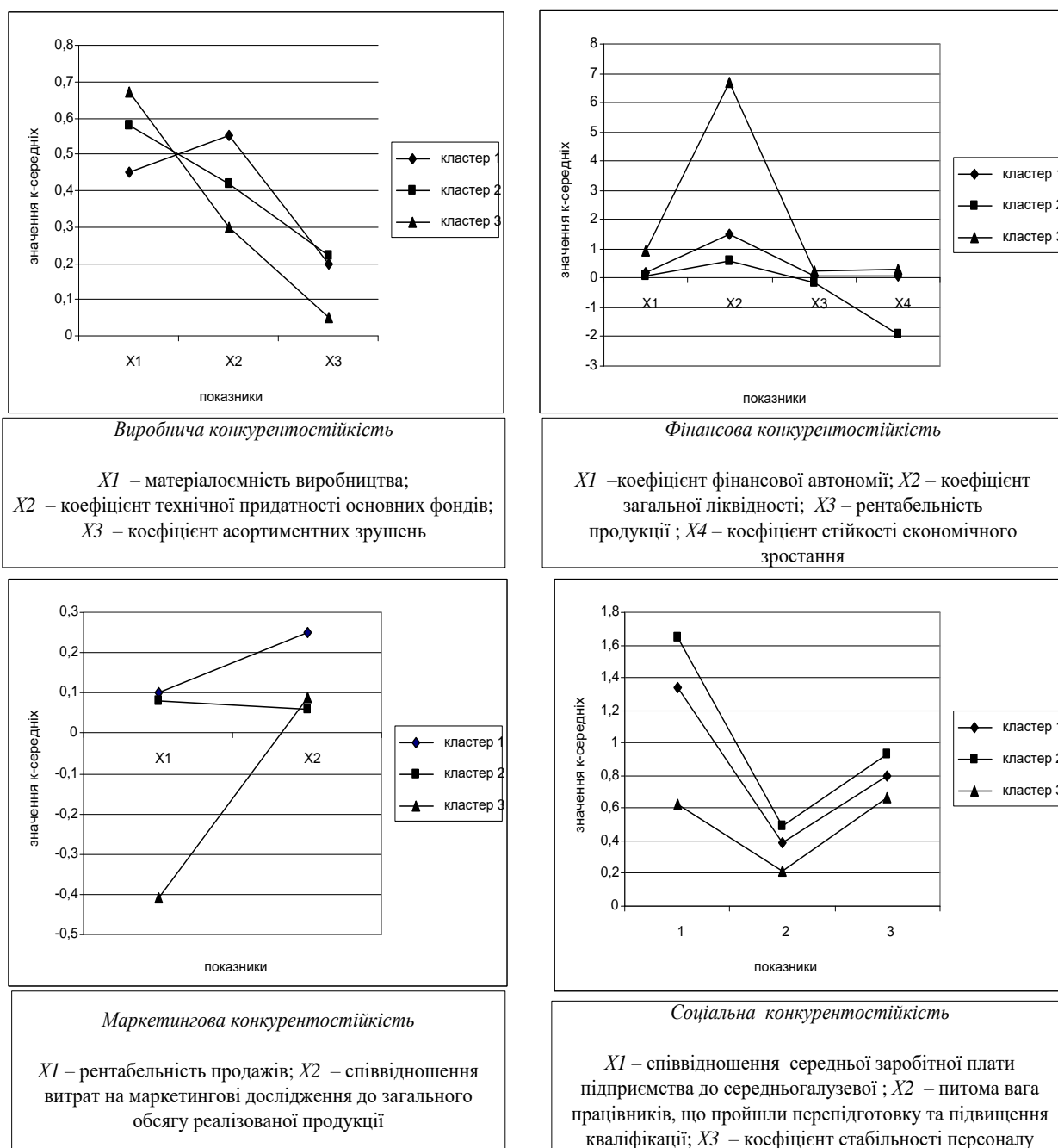


Рис. 2.4. Графік центрів кластерів за напрямками конкурентостійкості підприємства

2 кластер характеризується низьким рівнем фінансової конкурентостійкості, оскільки жоден з аналізованих показників не відповідає своїм нормативним значенням, що говорить про нездатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних активів. Це пов'язано із структурою запасів, станом дебіторської заборгованості (наявність сумнівних боргів, простроченої дебіторської заборгованості тощо), довготривалістю виробничого циклу й іншими факторами. Наступний показник – рентабельність продукції показує, що отримано – 0,25 коп. прибутку в розрахунку на 1 грн виробничих витрат загалом, тобто підприємства цього кластеру працюють збитково. Реінвестування прибутку немає, що свідчить про відсутність одержання прибутку, який залишається на підприємстві для його розвитку і створення резерву;

3 кластеру притаманний найвищий рівень фінансової конкурентостійкості. Особливо це забезпечується за рахунок коефіцієнта загальної ліквідності, середнє значення якого складає 6,85. Підприємства цього кластеру мають досить високу стійкість економічного зростання, проте, не дивлячись на відносно високу рентабельність продукції (0,27), цей показник не є достатнім для їх високоефективної роботи.

– для маркетингової конкурентостійкості :

1 кластер включає показники з середнім рівнем маркетингової конкурентостійкості, не дивлячись на те, що рентабельність продажів незначно вище аналогічного показника 2 кластеру. При цьому ефективність витрат на маркетингові дослідження (питома вага відповідних витрат у доході складає 0,25) значно нижче аналогічного показника в інших кластерах;

2 кластер підприємств можна віднести до підприємств з відносно високими показниками маркетингової діяльності. При досягненні рентабельності продажів на рівні 0,08, мають місце дуже низькі витрати на маркетингові дослідження у структурі вартості товарної продукції (0,06);

3 кластер характеризується відносно низьким рівнем маркетингової конкурентостійкості, оскільки має від'ємне значення рентабельності продажів – – 0,41, що свідчить про відсутність будь-якої ефективності операційної діяльності.

– для соціальної конкурентостійкості :

1 кластер включає абсолютно усі середні показники соціальної конкурентостійкості, що обумовлено : по–перше, рівнем конкурентостійкості заробітної плати (її середнє значення перевищує середньогалузеве у 1,34 рази); по–друге, середнім показником питомої ваги персоналу, що пройшов перепідготовку та підвищення кваліфікації і, по–третє, середнім значенням стабільності персоналу (0,80);

2 кластер відповідає за усіма показниками високому рівню показників. Тобто, можна зробити висновок, що на підприємствах машинобудування рівень оплати праці пов'язаний в значній мірі зі стабільністю та розвитком персоналу;

3 кластер характеризується відповідно тільки низькими показниками соціальної стійкості. Так, середній рівень заробітної плати на підприємствах цього кластеру нижче середньогалузевого аж на 38%, що супроводжується низькою стабільністю персоналу (0,66).

Результати кластерного аналізу дозволяють провести цілісне оцінювання рівня організаційно–управлінського потенціалу укупі із конкурентостійкістю підприємства.

2. Оцінка рівня організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства (період 2016–2019 рр.). Спираючись на табличні дані додатка Н, відповідне оцінювання проведено за попередніми пунктами таким чином:

2.1. Розподіл підприємств за рівнем організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості надано у табл. 2.17.

Виходячи табл. 2.17, можна виділити підприємства машинобудування, які займають лідерські позиції з огляду досягнення конкурентостійкості та реалізації організаційно–управлінського потенціалу майже за усіма напрямками. Це стосується ПАТ Новокраматорський МЗ та ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря».

В той же час до підприємств–аутсайдерів відносяться: ВАТ Потенціал та ПАТ Словважжмаш, у яких виявлено низький рівень аналізованих показників в абсолютній більшості спостережень.

Щодо динаміки загальної кількості підприємств за рівнями (В, С, Н) показників, маємо наступні результати аналізу:

частка підприємств з високим рівнем організаційно–управлінського потенціалу має найбільше значення 0,44 в 2017 р., найменше – 0,11 в 2019 р., а в 2016 р., 2019 р. – по 0,22 відповідно. Найбільшу питому вагу займають підприємства із середнім рівнем організаційно–управлінського потенціалу, а саме: значення коливаються від 0,33 до 0,67 у різні роки;

збільшення частки підприємств з високим рівнем виробничої конкурентостійкості в 2019 р. (до 0,67) та відсутність із середнім рівнем;

значне збільшення питомої ваги підприємств із середнім рівнем фінансової конкурентостійкості в 2019 р. (до 78 %) та відсутність із високим рівнем;

найбільша частка в загальному обсязі підприємств з високим рівнем маркетингової стійкості на протязі усього аналізованого періоду, а середнім та низьким – коливається у різні роки від 0,11 до 0,33;

в 2018–2019 рр. спостерігається збільшення до 44% підприємств з високим рівнем соціальної конкурентостійкості та зменшенням з середнім та низьким до 33% та 23% відповідно.

2.2. Співставлення рівнів організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості для кожного з аналізованих підприємств.

Використовуючи дані табл. 2.17, а саме частку відповідного рівня (високого, середнього, низького) у загальному обсязі, систематизовано наступну аналітичну інформацію (рис. 2.5).

Так, виходячи з рис. 2.5, підприємства машинобудування у період 2016–2019 рр. мали найбільшу питому вагу високого рівня маркетингової стійкості (61 %), що супроводжувалося доволі високою виробничою стійкістю (45 %) та середнім рівнем фінансової стійкості (58 %). Проте, при цьому мала місце значна частка низького рівня виробничої та соціальної конкурентостійкості (по 33%), що свідчить про недовикористання потенціалу виробництва.

Таблиця 2.17

Розподіл підприємств за рівнем організаційно–управлінського потенціалу та їх конкурентостійкості

Кластер (група)	Розподіл організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємств машинобудування за рівнями, частка в загальному обсязі			
	2016	2017	2018	2019
Організаційно–управлінський потенціал				
Кластер III – високий рівень	0,22	0,44	0,11	0,22
	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Новокраматорський МЗ	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Старокраматорський МЗ ПАТ Новокраматорський МЗ ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря»	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Донгормаш
Кластер II – середній рівень	0,44	0,33	0,67	0,56
	ПАТ Азовмаш ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Старокраматорський МЗ ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Азовмаш ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Донгормаш	ПАТ Азовмаш ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Донгормаш ПАТ Старокраматорський МЗ ПАТ Новокраматорський МЗ ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Азовмаш ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Старокраматорський МЗ ПАТ Новокраматорський МЗ ПрАТ Горлівський машинобудівник
Кластер III – низький рівень	0,34	0,22	0,22	0,33
	ПАТ Донгормаш ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал	ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал	ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал	ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал
Виробнича стійкість				
Кластер I – високий рівень	0,44	0,34	0,34	0,67
	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Старокраматорський МЗ ПАТ Новокраматорський МЗ ВАТ Потенціал	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Старокраматорський МЗ ПАТ Новокраматорський МЗ	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Донгормаш ПАТ Новокраматорський МЗ ПрАТ Горлівський машинобудівник ПАТ Старокраматорський МЗ
Кластер II – середній рівень	0,33	0,33	0,22	0,00
	ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Донгормаш ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Донгормаш ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Донгормаш	–
Кластер III – низький рівень	0,23	0,33	0,44	0,33
	ПАТ Азовмаш ПАТ Словважмаш	ПАТ Азовмаш ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал	ПАТ Азовмаш ПАТ Старокраматорський МЗ ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал	ПАТ Азовмаш ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал

Продовження табл. 2.17

Кластер (група)	Розподіл організаційно-управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємств машинобудування за рівнями, частка в загальному обсязі			
	2016	2017	2018	2019
Фінансова стійкість				
Кластер I – середній рівень	0,44	0,67	0,44	0,78
	ПАТ Азовмаш ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Старокраматорський МЗ ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Азовмаш ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Донгормаш ПАТ Старокраматорський МЗ ПАТ Словважмаш ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Азовмаш ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Старокраматорський МЗ ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Азовмаш ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Донгормаш ПАТ Старокраматорський МЗ ПрАТ Горлівський машинобудівник ПАТ Новокраматорський МЗ
Кластер II – низький рівень	0,34	0,11	0,33	0,22
	ПАТ Донгормаш ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал	ВАТ Потенціал	ПАТ Донгормаш ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал	ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал
Кластер III – високий рівень	0,22	0,22	0,23	–
	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Новокраматорський МЗ	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Новокраматорський МЗ	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Новокраматорський МЗ	–
Маркетингова стійкість				
Кластер I – середній рівень	0,11	0,11	0,22	0,22
	ПАТ Дніпроважмаш	ПАТ Дніпроважмаш	ПАТ Азовмаш ПАТ Новокраматорський МЗ	ПАТ Азовмаш ПАТ Донгормаш
Кластер II – високий рівень	0,56	0,78	0,56	0,56
	ПАТ Азовмаш ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Старокраматорський МЗ ПАТ Новокраматорський МЗ ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Азовмаш ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Донгормаш ПАТ Старокраматорський МЗ ПАТ Новокраматорський МЗ ПАТ Словважмаш ПрАТ Горлівський машинобуд	ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Донгормаш ПАТ Старокраматорський МЗ ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Старокраматорський МЗ ПАТ Новокраматорський МЗ ПрАТ Горлівський машинобудівник
Кластер III – низький рівень	0,33	0,11	0,22	0,22
	ПАТ Донгормаш ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал	ВАТ Потенціал	ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал	ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал

Продовження табл. 2.17

Кластер (група)	Розподіл організаційно-управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємств машинобудування за рівнями, частка в загальному обсязі			
	2016	2017	2018	2019
Соціальна стійкість				
Кластер I – середній рівень	0,44	0,44	0,33	0,33
	ПАТ Азовмаш ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Словважмаш ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Азовмаш ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Донгормаш ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Донгормаш ПрАТ Горлівський машинобудівник	ПАТ Харківський МЗ «Світло Шахтаря» ПАТ Донгормаш ПрАТ Горлівський машинобудівник
Кластер II – високий рівень	0,11	0,11	0,44	0,44
	ПАТ Новокраматорський МЗ	ПАТ Новокраматорський МЗ	ПАТ Азовмаш ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Новокраматорський МЗ ПАТ Словважмаш	ПАТ Азовмаш ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Новокраматорський МЗ ПАТ Словважмаш
Кластер III – низький рівень	0,45	0,45	0,23	0,23
	ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Донгормаш ПАТ Старокраматорський М ВАТ Потенціал	ПАТ Дніпроважмаш ПАТ Старокраматорський М ПАТ Словважмаш ВАТ Потенціал	ПАТ Старокраматорський МЗ ВАТ Потенціал	ПАТ Старокраматорський МЗ ВАТ Потенціал

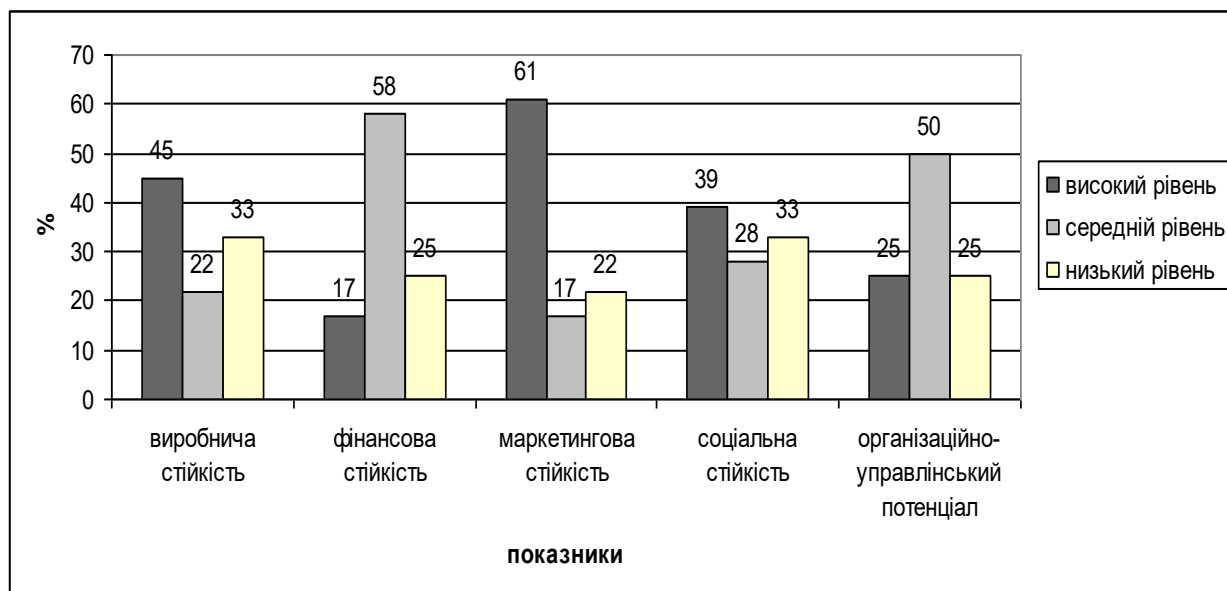


Рис. 2.5. Розподіл рівнів організаційно-управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємств машинобудування (2016–2019 рр.).

Для більш наочного співставлення рівнів організаційно-управлінського потенціалу та конкурентостійкості машинобудівних підприємств використаємо дані табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Загальні результати кластерного аналізу для оцінювання рівня організаційно-управлінського потенціалу та конкурентостійкості машинобудівних підприємств

Рік	Підприємство	Рівень показників				
		організаційно-управлінський потенціал	виробнича конкурентостійкість	фінансова конкурентостійкість	маркетингова конкурентостійкість	соціальна конкурентостійкість
1	2	3	4	5	6	7
2016	ПАТ Азовмаш	С	Н	С	В	С
2017		С	Н	С	В	С
2018		С	Н	С	Н	В
2019		С	Н	С	Н	В
2016	ПАТ Дніпроважмаш	С	С	С	Н	Н
2017		С	С	С	Н	Н
2018		С	С	С	В	В
2019		С	В	С	В	В
2016	ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	В	В	В	В	С
2017		В	В	В	В	С
2018		В	В	В	В	С
2019		В	В	С	В	С
2016	ПАТ Донгормаш	Н	С	Н	Н	Н
2017		С	С	С	В	С
2018		С	С	Н	В	С
2019		В	В	С	С	С

Продовження табл. 2.18

1	2	3	4	5	6	7
2016	ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод	С	В	С	В	Н
2017		В	В	С	В	Н
2018		С	Н	С	В	Н
2019		С	В	С	В	Н
2016	ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод	В	В	В	В	В
2017		В	В	В	В	В
2018		С	В	В	С	В
2019		С	В	С	В	В
2016	ПАТ Словважмаш	Н	Н	Н	Н	С
2017		Н	Н	С	В	Н
2018		Н	Н	Н	Н	В
2019		Н	Н	Н	Н	В
2016	ВАТ Потенціал	Н	В	Н	Н	Н
2017		Н	Н	Н	Н	Н
2018		Н	Н	Н	Н	Н
2019		Н	Н	Н	Н	Н
2016	ПрАТ Горлівський машинобудівник	С	С	С	В	С
2017		В	С	С	В	С
2018		С	В	С	В	С
2019		С	В	С	В	С

Так, виходячи з інформації, наданої у табл. 2.18 можна зробити висновок, що не завжди певному рівню організаційно–управлінського потенціалу відповідає аналогічний рівень показників конкурентостійкості підприємства (наприклад, ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод). При цьому при середньому рівні організаційно–управлінського потенціалу мають місце високі та низькі рівні конкурентостійкості. Тому, в рамках завдань даного дослідження необхідно більш точно визначити реальний вплив організаційно–управлінського потенціалу на показники конкурентостійкості машинобудівних підприємств з метою формування напрямів його реалізації.

Таким чином, встановлена трьохрівнева якісна характеристика аналізованих показників дає змогу для підприємств кожного кластеру: провести багатовимірну оцінку рівня впливу організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств; сформулювати методичне забезпечення реалізації потенціалу управлінської організації виробництва; спрогнозувати конкурентостійкість в залежності від дієвості організаційно–управлінського потенціалу підприємства.

Для проведення комплексної діагностики рівня конкурентостійкості підприємств машинобудування пропонується методичний підхід, який передбачає реалізацію наступних етапів :

I. Вибір і обґрунтування методів оцінки – таксономічного показника (за критерієм встановлюваних еталонів).

Група авторів, які займаються дослідженням конкурентоспроможності підприємства, поділяють майже одну точку зору і виділяють для розрахунку конкурентоспроможності такі методи :

різниць, рангів, балів, еталонів [100, с. 51–58, 230, с. 72–77];

рейтингової оцінки конкурентоспроможності [231, с. 25–28., 232, с. 36–34.]

конкурентних переваг [233]

ієрархій [234]

визначення інтегрального показника конкурентоспроможності (інтегральний показник – синтетичний показник, що є рівнодіючою всіх ознак, які беруть участь у розгляді або описі багатомірного об'єкта) [234].

Аналізуючи вищенаведену інформацію, треба звернути увагу на те, що:

по–перше, погляди вчених–економістів розрізняються не стільки за сутністю методичного підходу до оцінювання, скільки різноплановістю переліку та якісного змісту показників, включених у розрахунки;

по–друге, мова йде про розгляд ключової категорії «конкурентоспроможність», яка є взаємопов'язаною, але не тотожною «конкурентостійкості», що дає підґрунтя для власного обґрунтування напрямів та показників оцінювання.

Авторами обрано останній варіант оцінки конкурентостійкості, оскільки розрахунок інтегрального показника дозволяє реалізувати послідовність наступних етапів:

синтезувати в собі весь вплив, включених у дослідження показників і коефіцієнтів економічної діяльності;

звести проблему оцінки конкурентостійкості підприємства до одного кількісного значення, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів;

продемонструвати ранг аналізованого об'єкта і провести кількісний кореляційно–регресійний аналіз за результативним показником, а саме – визначити вплив компонентів організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість у рамках подальшого дослідження.

Так, в якості інтегрального методу оцінки конкурентостійкості обрано таксономічний аналіз (за критерієм встановлюваних еталонів). «Таксономічний аналіз – це зіставлення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак, вирішує проблеми впорядковування багатовимірного статистичного матеріалу в єдину кількісну характеристику, тобто дає можливість побудови узагальненої оцінки складного об'єкту або явища» [236]. В основі розрахунків – побудова вектора–еталона розвитку показників конкурентостійкості, що відображає максимальне/мінімальне для кожного показника значення. Використання такого варіанта дозволяє уникнути недоліків застосування експертних оцінок при встановленні узагальнюючого показника.

II. Визначення еталонних значень і критеріїв для оцінювання показників конкурентостійкості підприємства

Оцінка конкурентостійкості підприємств машинобудування включає наступні етапи :

1. Формування матриці стандартизованих значень аналізованих показників. Оскільки фактичні значення показників виражені в специфічних одиницях виміру для кожної ознаки, то для подальших розрахунків необхідно

провести процедура стандартизації, що дозволить звести усі одиниці виміру у безрозмірні величини.

Найпоширеніший спосіб стандартизації даних такий :

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\bar{x}_{3j}} \quad (2.10)$$

де i – порядковий номер підприємства i (від 1 до n);

j – показник, який характеризує стан об'єкта (від 1 до m);

z_{ij} – нормована ознака показника j для підприємства i ;

x_{ij} – фактичне значення показника j для підприємства i ;

\bar{x}_{3j} – середнє значення показника за i -й період.

Матриця стандартизованих значень показників матиме вигляд :

$$Z = \begin{pmatrix} z_{11} & z_{12} & \dots & z_{1j} \dots & z_{1m} \\ z_{21} & z_{22} & \dots & z_{2j} \dots & z_{2m} \\ z_{31} & z_{32} & \dots & z_{3j} \dots & z_{3m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{n1} & z_{n2} & \dots & z_{nj} \dots & z_{nm} \end{pmatrix}$$

Стандартизовані дані за 2016–2019 рр. представлені у табл. 2.19 (на прикладі ПАТ Азовмаш). Стандартизовані дані за усіма іншими підприємствами наведено в додатку П.

Таблиця 2.19

Стандартизовані данні показників конкурентостійкості підприємства (на прикладі ПАТ Азовмаш)

Рік	Показники конкурентостійкості											
	матеріалоємність виробництва	коефіцієнт технічної придатності основних фондів	коефіцієнт асортиментних зрушень	коефіцієнт фінансової автономії	коефіцієнт загальної ліквідності	рентабельність продукції	коефіцієнт стійкості економічного зростання	рентабельність продажів	співвідношення витрат на маркетингові дослідження до загального обсягу реалізованої продукції	співвідношення середньої заробітної плати до середньогалузевої	питома вага працівників, що пройшли перепідготовку та підвищення кваліфікації	коефіцієнт стабільності персоналу
2016	1,13	0,39	0,07	1,90	0,48	–	–0,02	–0,29	1,59	1,11	0,45	0,90
2017	1,17	0,24	0,43	1,51	0,42	5,50	–0,01	–0,19	2,30	1,14	0,63	0,69
2018	1,02	0,48	0,44	1,50	0,49	5,00	–0,03	–2,24	0,03	1,50	0,41	0,78
2019	1,15	0,59	0,13	2,19	0,67	1,20	–0,13	2,27	0,00	1,50	0,53	1,10

2. Диференціація ознак матриці спостережень.

Усі ознаки, що беруть участь в описі, діляться на:

стимулятори – ознаки, які позитивно впливають на досліджуваний об'єкт;

дестимулятори – ознаки, які негативно впливають/ стримують розвиток досліджуваного об'єкта.

У табл. 2.20 наведений перелік стимуляторів та дестимуляторів даного дослідження.

Таблиця 2.20

Перелік показників стимуляторів та дестимуляторів

Показник	Стимулятори (+)	Дестимулятори (–)
матеріалоемність виробництва		–
коефіцієнт технічної придатності основних фондів	+	
коефіцієнт асортиментних зрушень	+	
коефіцієнт фінансової автономії	+	
коефіцієнт загальної ліквідності	+	
рентабельність продукції	+	
коефіцієнт стійкості економічного зростання	+	
рентабельність продажів	+	
співвідношення витрат на маркетингові дослідження до загального обсягу реалізованої продукції		–
співвідношення середньої заробітної плати до середньогалузевої	+	
питома вага працівників, що пройшли перепідготовку та підвищення кваліфікації	+	
коефіцієнт стабільності персоналу	+	

Розподіл ознак на стимулятори та дестимулятори (табл. 2.20) є основою для побудови еталону розвитку об'єкта дослідження (P_0): елементи цього вектора мають координати $\tilde{\theta}_{0j}$ та формують їх значення наступним чином :

$$\begin{cases} X_{oi} = \max x_{ij} (\text{стимулятор}) \\ X_{oi} = \min x_{ij} (\text{дестимулятор}) \end{cases}$$

Побудова еталонної точки показників конкурентостійкості на прикладі досліджуваних підприємств наведено у табл. 2.21.

Встановлення еталонних точок дає змогу визначити необхідні критерії для розрахунку інтегрального показника конкурентостійкості.

Таблиця 2.21

Еталонні точки показників конкурентостійкості

Рік	Показники конкурентостійкості											
	матеріалоемність виробництва	коефіцієнт технічної придатності основних фондів	коефіцієнт асортиментних зрушень	коефіцієнт фінансової автономії	коефіцієнт загальної ліквідності	рентабельність продукції	коефіцієнт стійкості економічного зростання	рентабельність продажів	співвідношення витрат на маркетингові дослідження до загального обсягу реалізованої	співвідношення середньої заробітної плати до	питома вага працівників, що пройшли перепідготовку та підвищення кваліфікації	коефіцієнт стабільності персоналу
2016	0,85	1,36	2,00	2,30	3,69	123,33	6,25	5,58	0,06	1,53	1,77	1,22
2017	0,74	0,77	1,77	2,49	3,91	7,00	10,00	20,62	0,11	1,54	2,27	1,18
2018	0,4	0,52	0,36	2,32	3,18	5,00	5,13	21,43	0,03	1,51	2,45	1,16
2019	0,35	0,92	0,30	2,18	2,25	9,00	16,67	13,64	0,00	1,51	2,17	1,11

3. Визначення відстані кожного об'єкта від еталонної точки. Як міра відстані обирається Евклідова відстань :

$$C_{i/0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2}, \quad (2.12)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника підприємства i ; z_{0j} – стандартизоване значення j -го показника в векторі-еталоні.

Розрахунок середньої відстані між об'єктами :

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n C_{i0}, \quad (2.13)$$

Розрахунок стандартного відхилення (σ_0), максимально можливого відхилення від еталона (C_0), зведеного динамічного показника рівня розвитку (d_i).

$$\sigma_0 = \sqrt{\frac{\sum (C_{i0} - \bar{C}_0)^2}{n}} \quad (2.14)$$

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2 \cdot \sigma_0 \quad (2.15)$$

$$d_i = \frac{C_{i0}}{C_0} \quad (2.16)$$

III. Оцінка конкурентостійкості підприємства за узагальнюючими таксономічними показниками рівня розвитку встановлюваних еталонів. Визначення таксономічного (інтегрального) показника (I_i) конкурентостійкості здійснюється за формулою :

$$^2_i = 1 - d_i. \quad (2.17)$$

Порядок розрахунку інтегрального показника на прикладі виробничої конкурентостійкості наведено в табл. 2.22.

Таксономічний показник (I_i) легко інтерпретується : його значення, близькі до 1, відповідають більшим значенням показників, що позитивно впливають на рівень аналізованих об'єктів, а значення, близькі до 0, – більшим значенням показників, що негативно впливають на рівень об'єктів.

Так, виходячи з результатів розрахунків (табл. 2.22), найбільшою виробничою конкурентостістю володіють підприємства: ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод, ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод та ПАТ Горлівський машинобудівник (2016–2017 рр.); ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря» та ПАТ Дніпроважмаш (2016 р.). Значення інтегрального показника у цих підприємств коливається від 0,7 до 0,99. Найменші показники мають ПАТ Азовмаш (2016 р.), ПАТ Словважмаш (2016 р.) і ПАТ Потенціал (2017 р.).

Таблиця 2.22

Порядок розрахунку інтегрального показника виробничої конкурентостійкості ($^2_{\hat{a}\hat{n}}$)

Рік	Евклідова відстань \tilde{N}_{i0}	Евклідова відстань середня $\bar{\tilde{N}}_0$	Стандартне відхилення σ_0	Максимально можливе відхилення \tilde{N}_0	Показник рівня розвитку d_i	Інтегральний показник $^2_{\hat{a}\hat{n}}$
1	2	3	4	5	6	7
ПАТ Азовмаш						
2016	2,18	1,18	0,7	2,58	0,84	0,16
2017	1,5	0,89	0,6	2,09	0,72	0,28
2018	0,62	1,18	0,32	0,52	0,34	0,66
2019	0,88	1,27	1,82	2,31	0,39	0,61
ПАТ Дніпроважмаш						
2016	0,54	1,18	0,7	2,58	0,21	0,79
2017	0,48	0,89	0,6	2,09	0,23	0,53
2018	1,78	1,18	0,32	0,52	0,98	0,21
2019	1,31	1,27	1,82	2,31	0,58	0,50

Продовження табл. 2.22

1	2	3	4	5	6	7
ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»						
2016	0,77	1,18	0,7	2,58	0,3	0,70
2017	0,7	0,89	0,6	2,09	0,33	0,67
2018	1,08	1,18	0,32	0,52	0,6	0,40
2019	1,31	1,27	1,82	2,31	0,58	0,42
ПАТ Донгормаш						
2016	1,40	1,18	0,7	2,58	0,54	0,46
2017	1	0,89	0,6	2,09	0,48	0,52
2018	1,5	1,18	0,32	0,52	0,82	0,18
2019	1,15	1,27	1,82	2,31	0,5	0,50
ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод						
2016	0,76	1,18	0,7	2,58	0,3	0,7
2017	0,35	0,89	0,6	2,09	0,17	0,83
2018	1	1,18	0,32	0,52	0,55	0,45
2019	1,3	1,27	1,82	2,31	0,56	0,44
ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод						
2016	0,36	1,18	0,7	2,58	0,14	0,86
2017	0,02	0,89	0,6	2,09	0,01	0,99
2018	1,11	1,18	0,32	0,52	0,61	0,39
2019	1,81	1,27	1,82	2,31	0,78	0,22
ПАТ Словважмаш						
2016	2,09	1,18	0,7	2,58	0,81	0,19
2017	1,54	0,89	0,6	2,09	0,74	0,26
2018	1,38	1,18	0,32	0,52	0,76	0,24
2019	1,61	1,27	1,82	2,31	0,7	0,30
ПАТ Потенціал						
2016	2,02	1,18	0,7	2,58	0,78	0,22
2017	1,87	0,89	0,6	2,09	0,9	0,10
2018	1,03	1,18	0,32	0,52	0,57	0,43
2019	0,81	1,27	1,82	2,31	0,44	0,56
ПрАТ Горлівський машинобудівник						
2016	0,54	1,18	0,7	2,58	0,21	0,79
2017	0,53	0,89	0,6	2,09	0,25	0,75
2018	1,28	1,18	0,32	0,52	0,7	0,30
2019	1,14	1,27	1,82	2,31	0,35	0,65

Порядок розрахунку інтегрального показника фінансової, маркетингової та соціальної конкурентостійкості наведено в додатку Р.

IV. Визначення інтегрального показника рівня конкурентостійкості підприємства ($I_{\zeta\alpha\bar{a}}$) та порівняльна динаміка узагальнюючих показників діяльності підприємств–конкурентів :

$$I_{\zeta\alpha\bar{a}} = \sqrt[4]{I_{\alpha\bar{n}} \cdot I_{\delta\bar{n}} \cdot I_{i\bar{n}} \cdot I_{\pi\bar{n}}}, \quad (2.18)$$

де $I_{\alpha\bar{n}}$ – виробнича конкурентостійкість; $I_{\delta\bar{n}}$ – фінансова стійкість; $I_{i\bar{n}}$ – маркетингова стійкість; $I_{\pi\bar{n}}$ – соціальна стійкість.

В табл. 2.23 наведено порівняльна динаміка узагальнюючих показників діяльності машинобудівних підприємств–конкурентів. Так, виходячи з даних табл. 2.22, табл. 2.23 та додатку Р, можна зробити такі основні проміжні висновки: постійне зростання загального рівня конкурентостійкості за 2016–2019 рр. не спостерігається у жодного з досліджуваних підприємств. Майже усі підприємства (крім ПАТ Азовмаш) мають нестабільну динаміку інтегрального показника. Зокрема, максимальне його значення 0,84 в 2016 р. було у ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря», яке скоротилося до 0,42 в 2019 р. через падіння показників виробничої та фінансової стійкості.

Таблиця 2.23

Динаміка інтегрального показника конкурентостійкості підприємств

Підприємство	Роки			
	2016	2017	2018	2019
ПАТ Азовмаш	0,44	0,43	0,50	0,48
ПАТ Дніпроважмаш	0,72	0,57	0,23	0,50
ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	0,84	0,62	0,48	0,49
ПАТ Донгормаш	0,10	0,44	0,37	0,27
ПАТ Старо–краматорський машинобудівний завод	0,13	0,45	0,39	0,10
ПАТ Ново–краматорський машинобудівний завод	0,66	0,75	0,54	0,45
ПАТ Словважмаш	0,37	0,30	0,27	0,17
ПАТ Потенціал	0,28	0,22	0,24	0,34
ПрАТ Горлівський машинобудівник	0,75	0,60	0,42	0,70

Аналогічну тенденцію динаміки показників мають: ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод (спостерігається падіння виробничої, фінансової та соціальної стійкості); ПАТ Донгормаш (спостерігається падіння фінансової та соціальної стійкості); ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод (спостерігається падіння соціальної стійкості). Крім того, ПАТ Дніпроважмаш має постійне погіршення стану конкурентостійкості з майже абсолютної стійкості в 2016 р. до кризового стану в 2019 р. Мінімальне значення інтегрального показника 0,13 (2019 р.) у ПАТ Старокраматорського машинобудівного заводу через низькі показники соціальної стійкості, а також ПАТ Донгормаш (2016 р.), яке поряд із низькою фінансовою стійкістю є дуже нестійким соціально.

V. Інтерпретація та аналіз результатів оцінки здійснено на основі визначення рівня конкурентостійкості підприємств за шкалою інтервалів інтегрального показника. Для вирішення цього завдання було використаного

метод групування отриманих даних. У загальному вигляді процес групування включає декілька етапів [237] :

1) вибір ознаки, що групується. В якості ознаки, що буде покладена в основу групування, виступає інтегральний показник, оскільки його значення в подальшому дослідженні буде використано як інформативна база для оцінювання особливостей впливу організаційно–управлінського потенціалу на загальний рівень конкурентостійкості підприємства.

2) Визначення кількості груп.

Число груп можна знайти за допомогою формули Стердженсса:

$n = 1 + 3,322 \log N$, де n – чисельність сукупності.

$n = 1 + 3,322 \log 36 = 5$.

Виходячи з даних табл. 2.23 (інтегральний рівень конкурентостійкості підприємств машинобудування), проведено розрахунок розміру рівного інтервалу ($i_{\text{інт. показн.}}$) за формулою:

$$i_{\text{інт. показн.}} = \frac{z_{\max} - I_{\min}}{n} \quad i_{\text{інт. показн.}} = \frac{0,84 - 0,10}{5} = 0,15.$$

У таблиці 2.24 наведено розподіл станів конкурентостійкості за отриманими інтервалами інтегрального показника розвитку.

Використовуючи дані табл. 2.23–2.24, здійснено розподіл спостережень для досліджуваних підприємств за величиною інтегрального показника конкурентостійкості (рис. 2.6).

Виходячи з рис. 2.6, отримані значення інтегрального показника за аналізованим періодом свідчать: найбільшу питому вагу займають спостереження з нормальним рівнем конкурентостійкості (33 %), а найменший – майже абсолютною стійкістю (тільки 11 %). При цьому у 20 % періодів спостерігається кризовий стан стійкості підприємств. У цьому аспекті важливою є інформація щодо того, які саме підприємства мають окреслені стани конкурентостійкості. Для цього, на основі використання даних табл. 2.23, 2.24, проілюстрована динаміка станів конкурентостійкості для кожного з підприємств машинобудування (табл. 2.25).

Таблиця 2.24

Інтерпретація значень інтегрального показника конкурентостійкості підприємства

Стан конкурентостійкості	Значення інтегрального показника	Величина негативного відхилення від максимального (оптимального) значення	Ступінь відповідності характеристик конкурентостійкості максимальним значенням
1	2	3	4
Майже абсолютна стійкість	(0,70 – 0,85]	15–30 %	Параметри конкурентостійкості наближаються до максимальних значень
Значна стійкість	(0,55 – 0,70]	30–45 %	Більша частина параметрів конкурентостійкості знаходиться на рівні достатньо високих значень

Продовження табл. 2.24

1	2	3	4
Нормальна стійкість	(0,40 – 0,55]	45–60 %	Більша частина параметрів конкурентостійкості знаходиться на достатньому/задовільному рівні
Нестійкий стан	(0,25 – 0,40]	60–75 %	Більша частина характеристик конкурентостійкості знаходиться на низькому рівні
Кризовий стан	[0,1 – 0,25]	75 –90 %	Лише деякі індикатори конкурентостійкості відповідають достатньому рівню

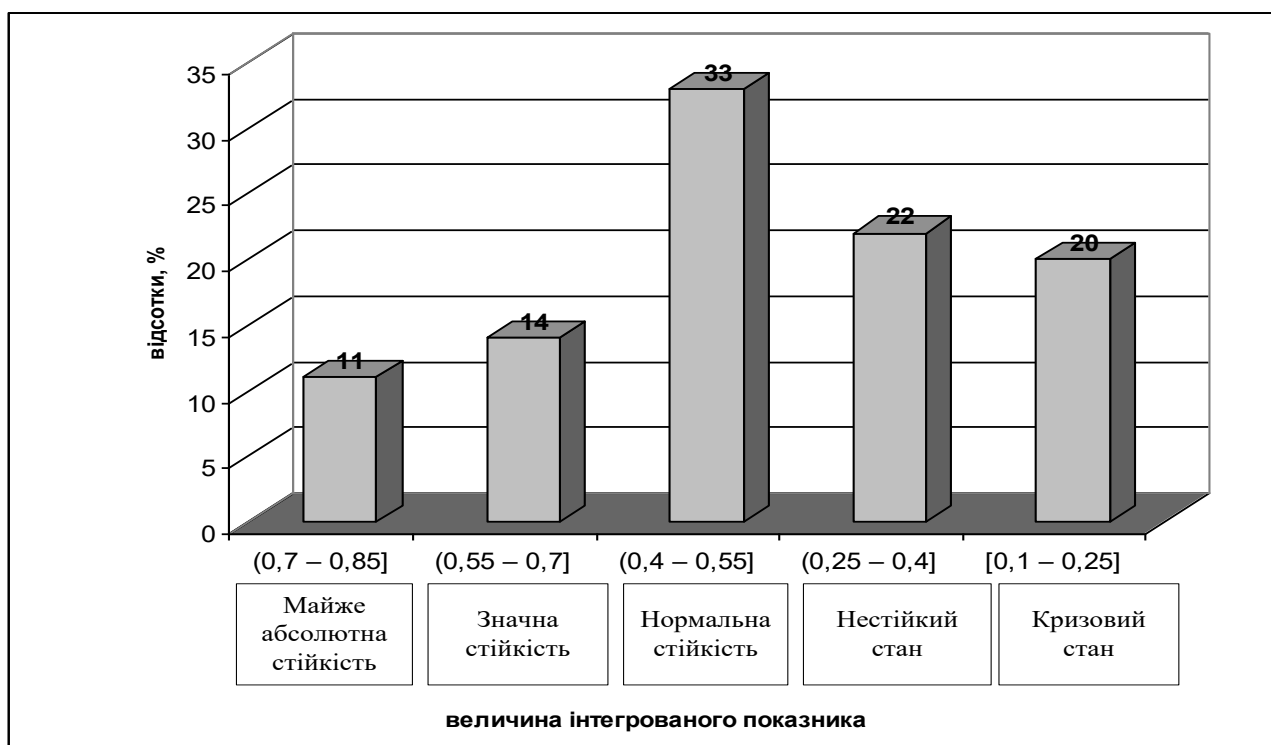


Рис. 2.6. Розподіл спостережень за величиною інтегрального показника конкурентостійкості (для 9 машинобудівних підприємств за 2016–2019 рр.)

Аналіз інформації, що наведена у табл. 2.25, показує, що тільки ПАТ Азовмаш має стабільно нормальний стан конкурентостійкості. Нестійкий та кризовий стан спостерігається у ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод (2016–2018 рр.), ПАТ Словважмаш (2016 р., 2018–2019 рр.) та ПАТ Потенціал (2016–2019 рр.). Найбільш стійкий стан – майже абсолютна стійкість спостерігалася тільки в 2016 р. у підприємств: ПАТ Дніпроважмаш, ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод, ПАТ Горлівський машинобудівник та ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря». У подальшому динаміка станів конкурентостійкості цих підприємств змінювалася майже кожний рік, але найбільш стійкими можна вважати тільки два останніх підприємства – їх стан змінювався в рамках : значна стійкість–нормальна стійкість.

Таблиця 2.25

Динаміка станів конкурентостійкості підприємств машинобудування

Підприємство	Рік	Стан конкурентостійкості				
		Майже абсолютна стійкість	Значна стійкість	Нормальна стійкість	Нестійкий стан	Кризовий стан
ПАТ Азовмаш	2016					
	2017					
	2018					
	2019					
ПАТ Дніпроважмаш	2016					
	2017					
	2018					
	2019					
ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	2016					
	2017					
	2018					
	2019					
ПАТ Донгормаш	2016					
	2017					
	2018					
	2019					
ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод	2016					
	2017					
	2018					
	2019					
ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод	2016					
	2017					
	2018					
	2019					
ПАТ Словважмаш	2016					
	2017					
	2018					
	2019					
ПАТ Потенціал	2016					
	2017					
	2018					
	2019					
ПрАТ Горлівський машинобудівник	2016					
	2017					
	2018					
	2019					

Вищенаведені етапи оцінювання конкурентостійкості можна звести до наступної схеми (рис. 2.7).

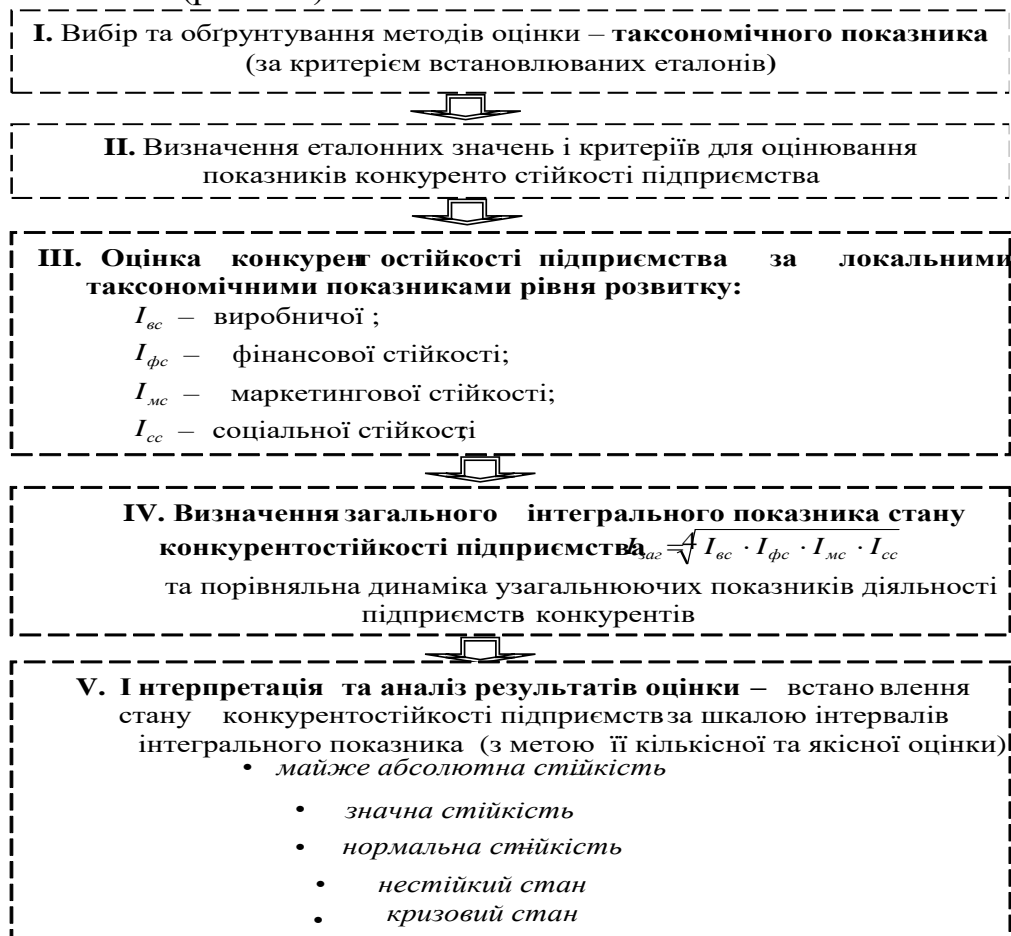


Рис. 2.7 Схема оцінки показників формування конкурентостійкості підприємства

Таким чином, інтегральний показник є комплексною характеристикою конкурентної діяльності промислового підприємства і дозволяє визначити його стан у рейтингу конкурентної стійкості. Використання отриманих значень цього показника за досліджуваній період дозволяє у подальшому визначити вплив компонентів організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість кожного з досліджуваних підприємств машинобудування.

2.3 Сучасні методи дослідження конкурентостійкості підприємств: ресурсний та діяльнісний підходи

Розрахунок інтегрального (комплексного) показника конкурентного статусу в рамках ресурсно–діяльнісного підходу дозволяє реалізувати послідовність основних завдань дослідження:

1) синтезувати у собі весь вплив, включених у дослідження складових ресурсно–діяльнісного потенціалу та ресурсно–діяльнісної активності (показників і коефіцієнтів діяльності підприємств машинобудування);

2) звести проблему оцінки конкурентного статусу підприємства до одного кількісного значення, а також продемонструвати якісний рівень аналізованого

об'єкта, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів;

4) оцінити рівень розбалансованості складових ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування;

5) розрахувати, оцінити та спрогнозувати ефективність використання ресурсно–діяльнісного потенціалу в напрямку забезпечення конкурентного статусу підприємства.

Етапи інтегральної оцінки рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування:

I етап. Вибір методу оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування.

В якості інтегрального методу оцінки конкурентного статусу обрано таксономічний аналіз (за критерієм встановлюваних еталонів). В основі розрахунків – побудова вектора–еталона розвитку показників конкурентного статусу, що відображає максимальне/мінімальне для кожного показника значення.

Інтегральний показник застосовується для зіставлення багатовимірних об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак. Таксономічний показник рівня розвитку являє собою синтетичну величину, яка акумулює ознаки, що характеризують досліджуване економічне явище або процес [238].

II етап. Визначення еталонних значень та критеріїв для оцінювання показників конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Оцінка конкурентного статусу підприємств машинобудування включає наступні етапи [239]:

1. Формування матриці стандартизованих значень показників конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Процедура стандартизації дозволяє звести усі одиниці вимірювання у безрозмірні величини, тобто вирівняти значення ознаки.

Використовуваний спосіб стандартизації даних такий:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_{ij}}{\sigma} \quad , \quad (2.19)$$

де i – порядковий номер об'єкта

спостереження (від 1 до n);

j – показник, який характеризує стан об'єкта (від 1 до m);

z_{ij} – нормована/стандартизована ознака показника j для підприємства i ;

x_{ij} – фактичне значення показника j у період i ;

\bar{x}_{ij} – середнє значення показника;

σ – стандартне відхилення .

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_{ij} - \bar{x}_{ij})^2}{n}} \quad . \quad (2.20)$$

Сформована матриця стандартизованих значень показників має такий вигляд:

$$z = \begin{pmatrix} z_{11} & z_{12} & \dots z_{ij} \dots & z_{1n} \\ z_{21} & z_{22} & \dots z_{ij} \dots & z_{2n} \\ z_{i1} & z_{i2} & \dots z_{ij} \dots & z_{in} \\ z_{m1} & z_{m2} & \dots z_{mj} \dots & z_{mn} \end{pmatrix}.$$

У табл. 2.26 наведено стандартизовані дані за 2016–2019 рр. для ПАТ «ФЕД», ресурсно–діяльнісний потенціал.

Таблиця 2.26

Стандартизовані данні показників конкурентного статусу
(на прикладі ПАТ «ФЕД», ресурсно–діяльнісний потенціал)

Рік	Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1)	Коефіцієнт кількісної укомплектованості персоналу управління (X2)	Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X3)	Коефіцієнт професійної гнучкості (X4)	Оборотність кредиторської заборгованості (X5)	Оборотність дебіторської заборгованості (X6)	Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (X8)	Коефіцієнт розподілу праці (X9)	Рівень оплати праці (X10)	Коефіцієнт безпеки праці (X12)
2016	0,28	0,24	1,13	0,47	– 0,21	1,00	0,59	0,77	0,26	0,32
2017	0,25	0,55	1,07	0,44	– 0,05	2,14	0,55	0,82	0,27	0,46
2018	–0,16	0,30	0,93	0,46	– 0,22	1,94	0,41	0,82	0,15	0,55
2019	–0,19	0,40	0,70	0,58	– 0,26	2,03	0,78	1,26	0,75	0,61

2. Диференціація ознак матриці стандартизованих значень показників.

Усі ознаки необхідно поділити на:

- 1) стимулятори, які позитивно впливають на досліджуваний об'єкт;
- 2) дестимулятори, які негативно впливають/ стримують розвиток об'єкта.

Розподіл ознак на стимулятори та дестимулятори є основою для побудови вектора еталону розвитку (P_0) конкурентного статусу. Елементи цього вектора мають координати z_{oi} та формують їх значення наступним чином:

$$\begin{cases} z_{oi} = \max z_{oi}(\text{стимулятор}) \\ z_{oi} = \min z_{oi}(\text{дестимулятор}) \end{cases}.$$

У табл. 2.27 подано перелік стимуляторів/дестимуляторів розвитку конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Встановлення еталонних точок дає змогу визначити необхідні критерії для розрахунку інтегрального показника конкурентного статусу.

2. Визначення відстані кожного об'єкта від еталонної точки. Як міра відстані використовується Евклідова відстань:

$$C_{i/0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2}, \quad (2.21)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника i ; z_{0j} – стандартизоване значення j -го показника у векторі-еталоні.

Таблиця 2.27

Показники стимуляторів/дестимуляторів конкурентного статусу підприємств машинобудування

Показник	Стимулятори (+)	Дестимулятори (–)
Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1)	+	
Коефіцієнт кількісної укомплектованості персоналу управління (X2)	+	
Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X3)	+	
Коефіцієнт професійної гнучкості (X4)	+	
Оборотність кредиторської заборгованості (X5)		–
Оборотність дебіторської заборгованості (X6)	+	
Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (X8)	+	
Коефіцієнт розподілу праці (X9)	+	
Рівень оплати праці (X10)	+	
Коефіцієнт безпеки праці (X12)	+	

Евклідові відстані показників конкурентного статусу на прикладі ПАТ «ФЕД» (ресурсно-діяльнісний потенціал) наведено у табл. 2.28.

Таблиця 2.28

Евклідові відстані показників конкурентного статусу від еталонної точки (на прикладі ПАТ «ФЕД», ресурсно-діяльнісний потенціал)

Рік	Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1)	Коефіцієнт кількісної укомплектованості персоналу управління (X2)	Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X3)	Коефіцієнт професійної гнучкості (X4)	Оборотність кредиторської заборгованості (X5)	Оборотність дебіторської заборгованості (X6)	Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (X8)	Коефіцієнт розподілу праці (X9)	Рівень оплати праці (X10)	Коефіцієнт безпеки праці (X12)
2016	1,35	0,33	0,00	0,57	5,72	0,48	0,01	0,00	1,26	0,16
2017	1,33	0,04	0,00	0,65	3,68	0,00	0,04	0,00	1,35	0,14
2018	3,26	0,97	0,00	0,53	6,12	0,00	0,01	0,06	1,77	0,37
2019	3,06	0,14	0,00	0,51	6,14	0,00	0,00	0,00	0,03	0,51

3. Після розрахунку евклідової відстані здійснюються розрахунки: середньої відстані між об'єктами (\bar{C}_o):

$$\bar{C}_o = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n C_{io}; \quad (2.22)$$

стандартного відхилення (σ_o):

$$\sigma_o = \sqrt{\frac{\sum (C_{io} - \bar{C}_o)^2}{n}}; \quad (2.23)$$

максимально можливого відхилення від еталона (C_o):

$$C_o = \bar{C}_o + 2 \cdot \sigma_o; \quad (2.24)$$

зведеного динамічного показника рівня розвитку (d_i):

$$d_i = \frac{C_{io}}{C_o}. \quad (2.25)$$

III етап. Оцінка конкурентного статусу підприємства машинобудування за узагальнюючим частковим таксономічним показником.

Визначення таксономічного (інтегрального) показника (Π_i) конкурентного статусу за складовими ресурсно-діяльнісного потенціалу та ресурсно-діяльнісної активності здійснюється за формулою :

$$\Pi_i = 1 - d_i. \quad (2.26)$$

Значення інтегрального показника інтерпретується: значення *близькі до 1* відповідають значенням показників, що позитивно впливають на рівень конкурентного статусу, а значення, *близькі до 0* – більшим значенням показників, що негативно впливають на рівень об'єкту дослідження. Результати розрахунків за організаційно-управлінською складовою ресурсно-діяльнісного потенціалу наведено у табл. 2.29. Так, виходячи з результатів розрахунків (табл. 2.29), найбільший рівень організаційно-управлінського потенціалу спостерігається в 2016 та 2017 рр. у підприємств: ПАТ «ХАРТРОН» (0,93 та 0,91 відповідно), ПАТ «ФЕД» (0,75 та 0,77 відповідно) та ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ» (0,79 та 0,84 відповідно). Проте за останній період (2018 та 2019 рр.) у цих підприємств даний показник значно скорочується, у той час як на ДП «Антонов» збільшується до дуже значного рівня (0,87) в 2019 р. Найменші показники має Харківське державне авіаційне «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» виробниче підприємство. Значення інтегрального показника у цього підприємства коливається від 0,27 до 0,35. Порядок розрахунку часткових інтегральних показників інших складових ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності наведено у додатку С.

Таблиця 2.29

Динаміка часткового інтегрального показника ресурсно–діяльнісного потенціалу за організаційно–управлінською складовою

Підприємство	Роки			
	2016	2017	2018	2019
ПАТ «ФЕД»	0,75	0,77	0,62	0,66
ПАТ «ХАРТРОН»	0,93	0,91	0,76	0,86
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,74	0,78	0,73	0,73
ДП «Антонов»	0,40	0,40	0,73	0,87
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,56	0,56	0,36	0,40
Харківське державне авіаційне «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» виробниче підприємства	0,35	0,35	0,27	0,32
ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ»	0,79	0,84	0,59	0,62

IV етап. Визначення інтегрального показника рівня конкурентного статусу підприємств здійснюється аналогічним чином (формули (2.9) – (2.14), тільки використовуються значення Π_i замість z_{ij} (стандартизоване значення j -го показника). В результаті розрахунків показники ресурсно–діяльнісного потенціалу трансформовані в агрегат «Ресурсно–діяльнісний потенціал підприємства» (РДП), показники активності – в агрегат «Ресурсно–діяльнісна активність підприємства» (РДА) (табл. 2.30).

Таблиця 2.30

Динаміка інтегральних показників ресурсно–діяльнісного потенціалу (РДП) та ресурсно–діяльнісної активності (РДА) підприємств машинобудування

Підприємство	Роки							
	2016		2017		2018		2019	
	РДП	РДА	РДП	РДА	РДП	РДА	РДП	РДА
ПАТ «ФЕД»	0,42	0,89	0,89	0,59	0,85	0,80	0,84	0,91
ПАТ «ХАРТРОН»	0,34	0,71	0,82	0,70	0,75	0,87	0,77	0,61
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,45	0,65	0,83	0,72	0,64	0,69	0,65	0,56
ДП «Антонов»	0,28	0,69	0,71	0,72	0,92	0,74	0,84	0,60
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,41	0,76	0,66	0,72	0,59	0,65	0,53	0,61
Харківське державне авіаційне «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» виробниче підприємство	0,13	0,19	0,20	0,16	0,25	0,19	0,24	0,23
ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ»	0,48	0,70	0,68	0,66	0,60	0,65	0,59	0,66

Так, виходячи з даних табл. 2.30 та додатку С, можна зробити такі основні проміжні висновки: постійне зростання загального рівня РДП та РДА за 2016–2019 рр. не спостерігається у жодного з досліджуваних підприємств, тобто підприємства машинобудування мають нестабільну динаміку

інтегрального показника. Низький рівень інтегральних показників, що характеризують складові конкурентного статусу спостерігався у 2016 р., проте у 2017–2019 рр. відбулося значне зростання цього показника на досліджуваних підприємствах. Так, максимальне значення РДП 0,92 в 2018 р. становило у ДП «Антонов», яке незначно скоротилося до 0,84 в 2019 р. Аналогічну тенденцію динаміки (незначне падіння/скорочення) мають аналізовані показники в 2019 р. в порівнянні із 2018 р. Запропонований підхід оцінки ресурсно–діяльнісного потенціалу поряд із кількісними оцінками повинен містити якісне обґрунтування значень отриманого результату. Для переведення отриманих кількісних значень у їх якісні аналоги використано метод групування даних [237], що дозволив звести аналізовані показники до єдиної числової основи.

Етапи реалізації методу групування:

1) визначення кількості груп інтервалів.

Кількість груп знаходиться за допомогою формули Стердженсса:

$$n = 1 + 3,322 \text{Log} N, \quad (2.27)$$

де n – чисельність сукупності.

$$n = 1 + 3,322 \text{Log} 7 = 4.$$

2) розрахунок розміру рівного інтервалу ($i_{\text{інт. показн.}}$) за формулою (виходячи з даних табл. 2.31 (інтегральний рівень):

$$i_{\text{інт. показн.}} = \frac{I_{\max} - I_{\min}}{n} ; i_{\text{інт. показн.}} = \frac{0,92 - 0,13}{4} = 0,19.$$

В результаті розрахунків запропоновано вербально–числову шкалу змістовного описання отриманих градацій (табл. 2.31). У відповідності з отриманими інтервалами надана характеристика станів конкурентного статусу підприємств машинобудування в залежності від рівня розвитку їх ресурсно–діяльнісного потенціалу та ресурсно–діяльнісної активності (табл. 2.31).

Таблиця 2.31

Рівні ресурсно–діяльнісного потенціалу та ресурсно–діяльнісної активності та характеристика їх конкурентного статусу

Рівень ресурсно–діяльнісного потенціалу та ресурсно–діяльнісної активності	Якісна характеристика	Характеристика конкурентного статусу
1	2	3
73 – 92	ВИСОКИЙ (В)	Підприємство в стані рівноваги за усіма функціональними складовими ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності. Питома вага ринку стабільна. Підприємство володіє значним інноваційним потенціалом. Фінансовий стан – стабільний

Продовження табл. 2.31

1	2	3
53 – 72	ДОСТАТНІЙ (Д)	Економічна діяльність підприємства достатньо ефективна. Мають місце труднощі, що вирішуються за допомогою механізмів адаптації. Продукція реалізується у достатньому обсязі. Доля ринка нестабільна, але в цілому підтримується на певному рівні. Інноваційна складова – задовільна. Можливий нестабільний фінансовий стан у певні періоди.
33 – 52	ЗАДОВІЛЬНИЙ (З)	Наявність хронічних порушень важливіших параметрів усіх функціональних складових потенціалу та активності. Неефективне використання ресурсів, наявність проблем із їх забезпеченням. Наявність втрат на ринках. Значна втрата маркетингового та інноваційного потенціалів.
13 – 32	НИЗЬКИЙ (Н)	Значення складових елементів ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності на критичному рівні. Товари неконкурентоспроможні на ринку (обсяги реалізації на критичному рівні). Низький рівень ринкової позиції підприємства, інноваційного потенціалу. Проблеми фінансового забезпечення діяльності підприємства.

Так, якісна оцінка показників ресурсно–діяльнісного потенціалу (РДП) та ресурсно–діяльнісної активності (РДА) представлена в табл. 2.32. Результати інтегральної оцінки вибіркової сукупності характеризують РДП та РДА як умовно середню величину для підприємств, одним з основних видів діяльності яких є виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування.

Таблиця 2.32

Динаміка показників оцінювання рівня ресурсно–діяльнісного потенціалу (РДП) та ресурсно–діяльнісної активності (РДА) підприємств машинобудування за якісними ознаками

Підприємство	Роки							
	2016		2017		2018		2019	
	РДП	РДА	РДП	РДА	РДП	РДА	РДП	РДА
ПАТ «ФЕД»	З	В	В	Д	В	В	В	В
ПАТ «ХАРТРОН»	З	Д	В	Д	В	В	В	Д
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	З	Д	В	Д	Д	Д	Д	Д
ДП «Антонов»	Н	Д	Д	Д	В	В	В	Д
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	З	В	Д	Д	Д	Д	Д	Д
Харківське державне авіаційне «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» виробниче підприємство	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ»	З	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д

Графічна інтерпретація вищенаведеної інформації представлена на рис. 2.8–2.9. З двадцяти восьми спостережень, що відносяться до оцінки РДП підприємств машинобудування, дванадцять (майже 42 %) відповідають інтегральному показнику високого рівня, дев'ять (31 %) – достатньому та у сімнадцяти спостереженнях показник знаходиться на задовільному та низькому рівні. Таким чином, питома вага спостережень, що відповідає рівню потенціалу вище 0,53 (висока та достатньо висока оцінка), складає майже 75 %.

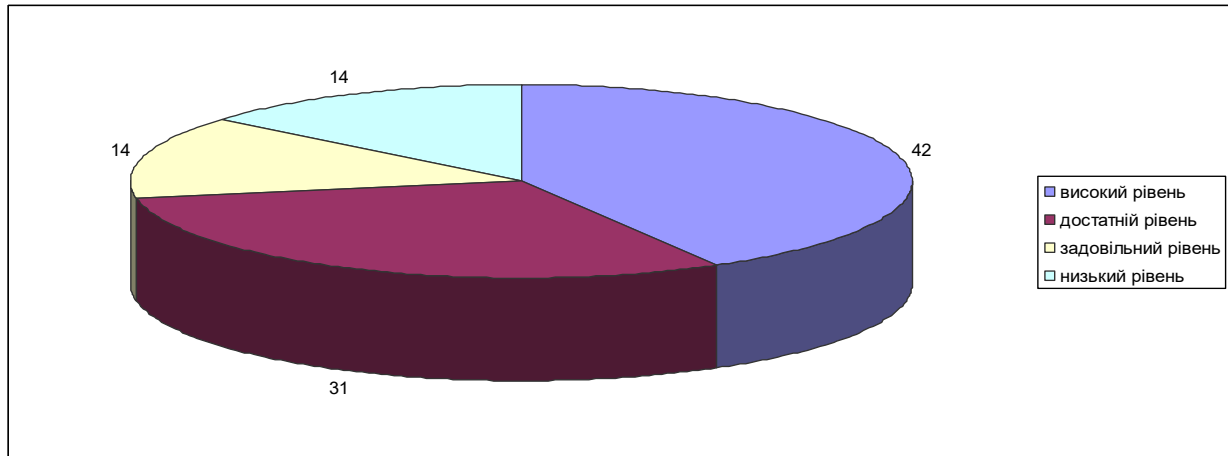


Рис. 2.8. Розподіл спостережень за величиною інтегрального показника РДП (для 7 підприємств машинобудування України за 2016–2019 рр.)

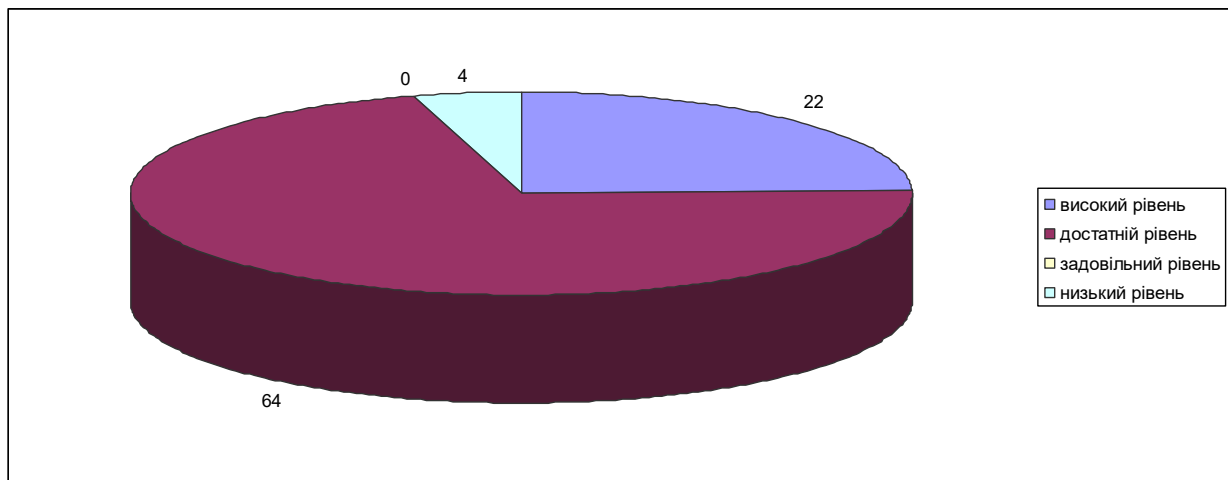


Рис. 2.9. Розподіл спостережень за величиною інтегрального показника РДА (для 7 підприємств машинобудування України за 2016 – 2019 рр.)

З 28 спостережень, що відносяться до оцінки РДА, 6 (майже 22 %) відповідають інтегральному показнику розвитку високого рівня, 18 (64 %) – достатньому та у 4 спостережень показник знаходиться на задовільному та низькому рівні. Таким чином, питома вага спостережень, що відповідає рівню активності вище 0,53 (висока та достатньо висока оцінка), складає майже 86 %.

На рис. 2.10 представлено послідовність реалізації методичного підходу до оцінки рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу.

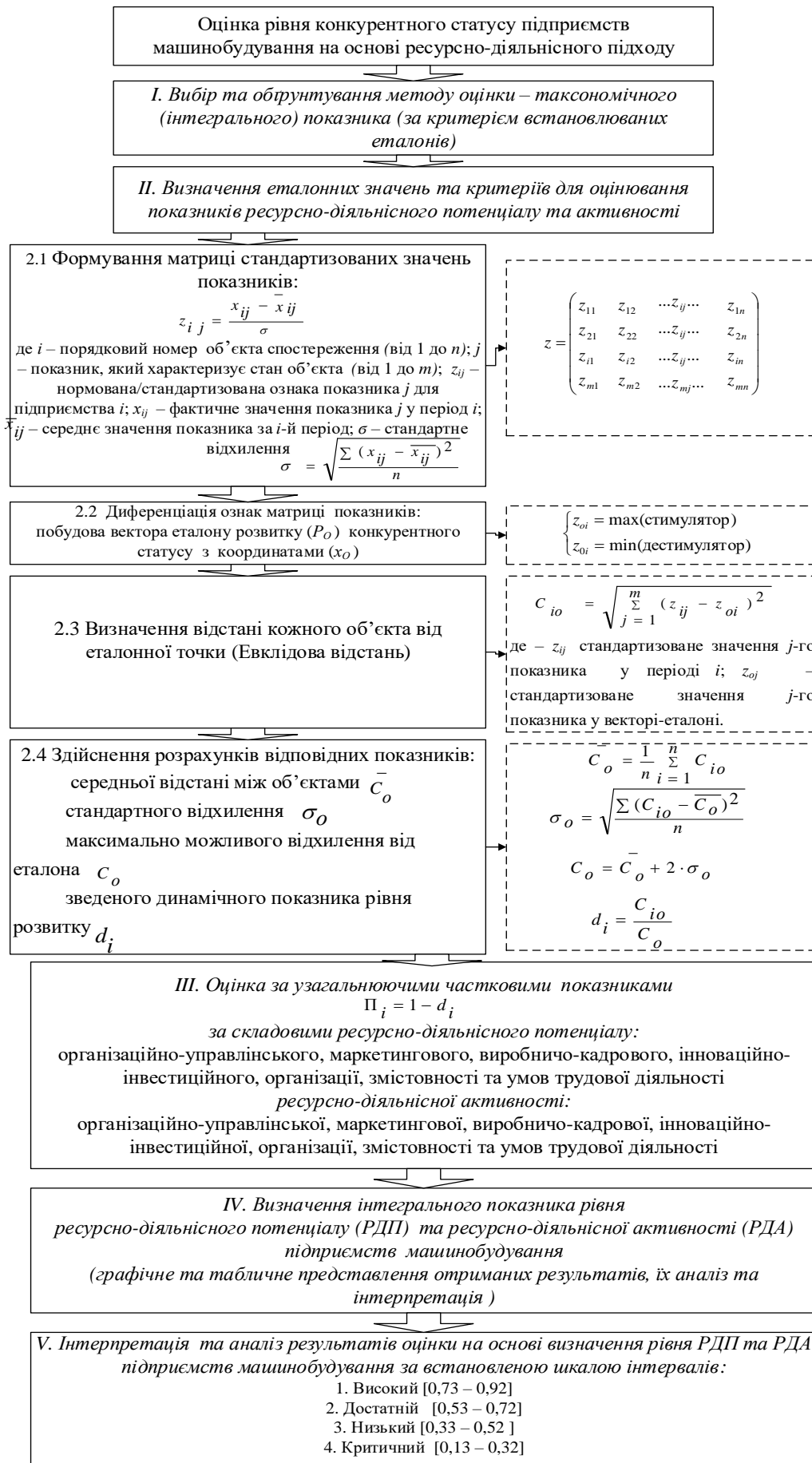


Рис. 2.10. Методичний підхід до оцінки рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу

Зростаюча швидкість змін зовнішнього середовища та їх слабка передбачуваність, посилення конкурентної боротьби на національному ринку, інтеграційних спрямувань України та посилення тенденцій глобалізації конкурентних ринків зумовлюють доцільність та необхідності перманентного вдосконалення внутрішніх факторів і складових ресурсно–діяльнісного потенціалу (RDP) та використання адекватних інструментів для їх перетворення в ресурсно–діялісну активність (RDA) потребують дослідження виділених завдань із застосуванням дієвих інструментальних методів управлінського аналізу. Оцінювання структури взаємозв'язків елементів і складових ресурсно–діялісного потенціалу є основою для визначення резервів підвищення економічної ефективності використання ресурсно–діялісного потенціалу (RDP) та виявлення латентних факторів прискорення швидкості трансформації в ресурсно–діялісну активність (RDA), отже повинна здійснюватися з використанням економіко–математичних методів і моделей. Це дасть змогу не тільки розрахувати необхідні критерії, провести вичерпний аналіз конкурентного статусу підприємств машинобудування, але й використовувати побудовані моделі для прогнозування розроблених у роботі показників ефективності при інших умовах, досліджувати вплив змін факторів формування потенціалу на результати активної діяльності, розробляти рекомендації для кожної конкретної ситуації та інше. З метою визначення характеру й щільності зв'язку між досліджуваними елементами ресурсного та діялісного потенціалу розраховано коефіцієнти кореляцій та досліджена динаміка їх змін з 2016 по 2019 рр. Слід зауважити, що значення коефіцієнту кореляції близьке до 0 означає, що лінійний зв'язок між досліджуваними складовими відсутній, якщо значення коефіцієнта прямує до 1 – маємо тісний лінійний зв'язок між досліджуваними складовими. Матриця кореляцій між множинами складових ресурсного–діялісного потенціалу та активності підприємств машинобудування (фрагмент за 2019 р.) представлена на рис. 2.11. Матриця кореляційної взаємодії між двома основними складовими потенціалу та активності (фрагмент за 2019 р.) представлена на рис. 2.12.

2019	<i>OUP</i>	<i>VKP</i>	<i>FEP</i>	<i>OTD</i>	<i>UTD</i>
<i>OUP</i>	1,00				
<i>VKP</i>	0,80	1,00			
<i>FEP</i>	0,24	0,63	1,00		
<i>OTD</i>	0,62	0,88	0,79	1,00	
<i>UTD</i>	0,86	0,72	0,26	0,62	1,00

2019	<i>MA</i>	<i>VKA</i>	<i>FEA</i>	<i>IIA</i>	<i>OZTDA</i>	<i>UTDA</i>
<i>MA</i>	1,00					
<i>VKA</i>	0,75	1,00				
<i>FEA</i>	0,14	0,51	1,00			
<i>IIA</i>	0,25	0,25	0,30	1,00		
<i>OZTDA</i>	0,18	0,03	–0,14	0,47	1,00	
<i>UTDA</i>	0,44	0,88	0,78	0,26	0,06	1,00

Рис. 2.11. Матриця кореляцій між множинами складових ресурсно–діялісного потенціалу та активності підприємств машинобудування

Для сукупності досліджуваних машинобудівних підприємств існує досить тісний прямий лінійний зв'язок між елементами потенціалу та активності, як всередині множин так і міжмножинної взаємодії складових; зворотній зв'язок,

якщо і виявлено, між певними складовими для деяких років, то він є статистично незначущим практично у всіх випадках.

2019	<i>OUP</i>	<i>VKP</i>	<i>FEP</i>	<i>OTD</i>	<i>UTD</i>
<i>MA</i>	0,188	0,332	0,666	0,717	0,403
<i>VKA</i>	0,663	0,711	0,452	0,850	0,782
<i>FEA</i>	0,669	0,925	0,566	0,787	0,449
<i>IIA</i>	-0,263	0,242	0,388	0,356	-0,252
<i>OZTDA</i>	-0,193	0,057	0,382	0,035	-0,008
<i>UTDA</i>	0,852	0,918	0,465	0,850	0,795

Рис. 2.12. Матриця кореляцій міжмножинної взаємодії між складовими ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності підприємств машинобудування

Більш докладні результати розрахунків за кореляційним аналізом наведені у Додатку Т.

Найбільш значний та незмінний рівень зв'язку у динаміці можна виділити для таких елементів:

виробничо–кадровий потенціал (*VKP*) і організація трудової діяльності (*OTD*);

виробничо–кадровий потенціал (*VKP*) і умови трудової активнісної діяльності (*UTDA*);

умови трудової діяльності (*UTD*) і умови трудової активнісної діяльності (*UTDA*);

організація трудової діяльності (*OTD*) і фінансово–економічна активність (*FEA*).

Між іншими складовими нечіткий рівень взаємозв'язку, що ускладнює формування загальних висновків, а також неможливість встановлення причинності взаємозв'язків та встановлення що є причиною, а що слідством, тому більш доцільним в даному випадку є визначення причинно–наслідкового взаємозв'язку на основі тесту Гренджера та формування множини причинних зв'язків для кожного окремо досліджуваного підприємства машинобудування.

Цільовою спрямованістю даного модулю є виявлення загальних взаємозв'язків та тенденцій на основі кореляційного аналізу, що характерні для всієї вибіркової сукупності, а також динамічних причинно–наслідкових взаємовпливів елементів потенціалу за досліджуваними підприємствами з урахуванням їх індивідуальних особливостей функціонування на основі використання тесту причинності Гренджера [240]. Причинність за Гренджером застосовується до компонентів стаціонарного векторного випадкового процесу: чи може одна з досліджуваних змінних бути причиною іншої змінної. В основі визначення лежить відомий постулат, про те, що майбутнє не може вплинути на минуле, який Гренджер розглядає в інформаційному аспекті. Для того, щоб визначити, чи є змінна x причиною у зміні y , слід визначити, яку частину дисперсії даного значення змінної y можна пояснити минулими значеннями самої змінної y і чи може додавання минулих значень змінної x удосконалити це пояснення. Змінну x називають причиною y , якщо x вносить певний вклад в

прогнозі у з точки зору зменшення дисперсії [241–242]. За тестом Гренджера розглядається два рівняння для різних пар рядів:

$$\begin{aligned} Y_t &= a_0 + a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2} + \dots + a_L y_{t-L} + b_1 x_{t-1} + \dots + b_L x_{t-L} \\ X_t &= a_0 + a_1 x_{t-1} + a_2 x_{t-2} + \dots + a_L x_{t-L} + b_1 y_{t-1} + \dots + b_L y_{t-L}. \end{aligned} \quad (2.28)$$

Для параметрів b_1, b_2, \dots, b_L за допомогою F –критерію перевіряється гіпотеза про рівність нулю для кожного рівняння. Для даного тесту існує гіпотеза H_0 :

H_0 : x не є причиною, за Гренджером, у для першого рівняння;
у не є причиною, за Гренджером, x для другого рівняння.

Гіпотеза H_0 відхиляється у випадку виконання наступної нерівності: $F \geq F_t$, де F – розрахункове значення F –критерію Фішера; F_t – табличне значення F –критерію Фішера. Фрагмент розрахунків статистики причинності Гренджера в ППП Eviews між елементами ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності підприємства машинобудування з різним числом лагів запізнювання для ПАТ «ФЕД» наведені на рис. 2.13. У табл. 2.33 наведені зведені діаграми за розрахунками причинно–наслідкових зв’язків між елементами ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності підприємств (Додаток У).

Pairwise Granger Causality Tests
Sample: 1 20

Null Hypothesis:	Obs	Lags: 2		Lags 4	
		F-Statistic	Prob.	F-Statistic	Prob.
FEP does not Granger Cause OZTD	20	33.1198	8.E-15	129.775	1E-195
OZTD does not Granger Cause FEP		25.7733	1.E-11	9.26628	5.E-15
OUP does not Granger Cause IIA	20	17.2368	4.E-08	2.63907	0.0034
FEA does not Granger Cause IIA		27.4000	2.E-12	5.88845	9.E-09
VKA does not Granger Cause MA	20	33.0889	8.E-15	11.6747	1.E-19
VKP does not Granger Cause MA		10.4839	3.E-05	96.0746	6E-154
UTD(p) does not Granger Cause UTD(a)	20	12.0723	7.E-06	3.2437	0.0047
OTD does not Granger Cause UTD(a)		21.3986	3.E-08	4.0014	0.0066

Рис. 2.13. Фрагмент розрахунків статистики причинності Гренджера

Отже, проведений аналіз причинно–наслідкових зв’язків для досліджуваних підприємств машинобудування показав, що:

практично всі досліджувані елементи ресурсно–діяльнісного потенціалу головним чином визначають рівень розвитку ресурсно–діяльнісної активності в майбутньому з фактично константним лагом у півроку (2 квартали) ($t=2$);

рівень розвитку складових ресурсно–діяльнісної активності та рівень їх використання в поточний теперішній час є ключовим фактором впливу на стан ресурсно–діяльнісного потенціалу в майбутньому, однак у більш довгостроковій перспективі – 1 рік (4 квартали) ($t=4$).

Таблиця 2.33

Результати оцінки причинно–наслідкових зв’язків між елементами ресурсно–діяльнісного потенціалу та ресурсно–діяльнісної активності підприємств машинобудування

Підприємство	Діаграми причинно–наслідкових зв’язків між елементами ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності підприємств машинобудування
ПАТ «ФЕД»	
ПАТ «ХАРТРОН»	
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	
ДП «АНТОНОВ»	
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	
Харківського державного авіаційного «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» виробниче підприємство	
ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ»	

Отримані результати дослідження дозволили виявити як загальні тенденції впливу складових потенціалу на активність підприємств машинобудування з певним визначеним лагом запізнювання, так і певні причинно–наслідкові взаємозв’язки характерні тільки для окремих підприємств машинобудування. Аналіз причинно–наслідкових взаємозв’язків у динаміці підвищення ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності підприємств є підґрунтям для вибору виду й порядку VAR–моделі прогнозування.

РОЗДІЛ 3. КОНКУРЕНТОСТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА СТАНУ ТА АНАЛІЗ РІВНЯ РОЗВИТУ

3.1 Стан та загальна характеристика діяльності підприємств України

В умовах жорстокої конкуренції з боку високорозвинених закордонних підприємств перед вітчизняними виробниками будь-якої галузі виникає гостра потреба у підвищенні конкурентного статусу. При чому перед підприємствами машинобудівного комплексу стоїть відповідальність у формуванні не тільки власного конкурентного статусу та випуску конкурентоспроможної продукції, а й забезпеченні інших галузей передовою технікою та устаткуванням для їх техніко-технологічного оновлення та прогресу. Крім цього, вагомий вклад у випуску інвестиційних та промислових товарів довготермінового використання, що впливають на рівень добробуту населення, належить галузі машинобудування. Таким чином, сталий розвиток та рівень прогресу підприємств машинобудування має вплив на ефективність і продуктивність усіх сфер економіки країни та фактично визначає місце країни у світовому співтоваристві, що слугує індикатором її економічного піднесення та стимулом розвитку національної економіки. Саме машинобудування як основа реального сектору, закладає базу для зростання продуктивності праці, створення нових більш ефективних засобів виробництва та формування факторів, які сприяють зменшенню матеріаломісткості виробництва, його енергоємності та підвищенню якості продукції.

Черговий процес перебудови, який був розгорнутий протягом останніх років у вітчизняній економіці зумовив надзвичайно важке становище машинобудівної галузі, сформувавши вкрай негативні умови її функціонування. Останнім часом відбулося погіршення умов кредитування, через перегляд державних пріоритетів у фінансуванні нагальних потреб суспільства було «заморожено» ряд інфраструктурних програм та реформ, скорочено інвестиційні проекти, що врешті рещт зменшило попит на вітчизняну продукцію машинобудування. Масштабність проблем, погіршується поєднанням наслідків чергової світової економічної кризи з внутрішніми проблемами у зв'язку з переизавантаженням влади, невизначеності пріоритетів подальшого розвитку національного господарства та ще й розгортання воєнних дій на Сході країни, який був осередком концентрації виробничих потужностей багатьох галузей української економіки.

Саме тому на сучасному етапі розвитку економіки України актуальності набуває постійний моніторинг та аналіз результатів фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування, а також їх стану, особливостей господарювання та проблем, що створюють підґрунтя для формування конкурентного статусу та його підвищення/зростання.

Не дивлячись на те, що машинобудівну галузь вважають локомотивом розвитку національної економіки, у структурі промисловості України частка, що їй належить є незначною. Якщо у 1991 р. частка машинобудування у структурі промислового виробництва складала понад 30 %, то за останні сім

років, максимальне значення питомої ваги, що припадає на машинобудівний комплекс від загального обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), становить у 2010 році склав цей показник 9,3%, у 2012 році він збільшився та склав 10,3%, у 2017 році він зменшився та склав 7,2 %, у 2018 році цей показник взагалі зменшився до 6,5%. та нажаль цей показник склав 6,1 % на 2019 рік (табл. 3.1).

Машинобудування є багатогалузевим комплексом, який складається, по-перше, з виробництва машин і устаткування – в яке входить механічне устаткування, машини і устаткування загального призначення, для сільського та лісового господарства, верстати, інші машини та устаткування спеціального призначення, побутові прилади.

По-друге, електричного, електронного і оптичного устаткування – офісне устаткування та ЕОМ, електричні машини та устаткування, апаратура для радіо, телебачення та зв'язку, медична техніка, вимірювальні засоби, оптична техніка та устаткування тощо; транспортного устаткування – автомобілі, причеи, мотоцикли, інші транспортні засоби, залізничний рухомий склад, літаючі апарати, будування та ремонт суден тощо [243, с. 158].

Таким чином, машинобудування займає лише п'яте місце за обсягом реалізованої промислової продукції, поступаючись постачанню електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, харчовій промисловості, металургійній промисловості і добувній промисловості, частки яких у складі національної промисловості становлять 24,5 %, 18,3 %, 16 % та 10,4 % відповідно [244, с. 162]. Тож, для країни, яка прагне бути рівноправним членом європейського співтовариства та позиціонує себе на світовому ринку як індустріально розвинена, частка машинобудівної галузі у структурі національної економіки має бути в 2–3 рази вище, як притаманно промислово розвиненим країнам.

В економічно розвинених країнах частка машинобудівних виробництв становить від 30 до 50 % загального обсягу випуску промислової продукції (у Німеччині – 53,6%, Японії – 51,5%, Англії – 39,6%, Італії – 36,4%, Китаї – 35,2%). Це забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 10 років. Частка продукції машинобудування у ВВП країн Євросоюзу становить 36 – 45%, у США – 40 % [245, с. 155–159].

Падіння виробництва обумовлювалося не тільки загальноекономічною кризою, а й змінами в сучасній кон'юктурі ринку устаткування. Це формує такі тенденції, які слід враховувати: скорочення попиту на кваліфіковане наукоємне устаткування; стабілізація, а останнім часом і збільшення попиту на універсальне неавтоматизоване устаткування з ручним управлінням; розширення попиту на легке багатофункціональне устаткування для малих підприємств та індивідуальної трудової діяльності; збільшення попиту на устаткування, яке може бути використане для випуску продукції кінцевого споживання [246, с. 148].

Звернути увагу треба й на тенденції, що притаманні промисловості загалом, що безпосередньо формують середовище функціонування машинобудівної галузі.

Таблиця 3.1

Динаміка обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності¹

	2010		2011		2012		2016		2017		2018		2019	
	млрд. грн.	у % до підсум –ку	млрд. грн.	у % до підсум –ку	млрд. грн.	у % до підсу м–ку	млрд. грн.	у % до підсум –ку	млрд. грн.	у % до підсум –ку	млрд. грн.	у % до підсум –ку	млрд. грн.	у % до підсум –ку
Промисловість ²	1043,1	100	1305,3	100	1367,9	100	1322,4	100	1428,8	100	1776,6	100,0	2128,9	100,0
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	104,1	10,0	143,7	11,0	143,9	10,5	151,6	11,5	154,7	10,8	191,6	10,8	239,1	11,3
Переробна промисловість	703,3	67,4	852,5	65,3	871,1	63,7	817,7	61,8	903,7	63,3	1139,2	64,1	1297,7	61,0
Машинобудування	97,1	9,3	130,8	10,1	140,5	10,3	113,9	8,6	101,9	7,2	115,2	6,5	130,2	6,1
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	6,7	0,7	11,5	0,9	7,9	0,6	7,5	0,6	8,1	0,6	8,7	0,5	12,1	0,6
Виробництво електричного устаткування	15,8	1,5	16,7	1,3	22,1	1,6	21,8	1,6	21,0	1,5	24,0	1,3	26,6	1,2
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	30,6	2,9	37,6	2,9	37,6	2,8	34,8	2,6	33,5	2,3	42,0	2,4	49,6	2,3
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	44,0	4,2	65,0	5,0	73,0	5,3	49,8	3,8	39,3	2,8	40,4	2,3	42,0	2,0
Виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	22,7	2,2	27,1	2,1	29,4	2,1	29,6	2,2	31,0	2,1	35,6	2,0	41,6	2,0
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	217,4	20,8	289,0	22,2	333,2	24,4	333,4	25,2	351,8	24,6	424,7	23,9	568,9	26,7
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	18,3	1,8	20,0	1,5	19,6	1,4	19,7	1,5	18,6	1,3	21,0	1,2	23,1	1,1

Примітки:

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, за 2017р. – також без частини зони проведення антитерористичної операції.

² Дані сформовані за функціональним підходом (спосіб узагальнення даних, за яким показники діяльності підприємств формуються за однорідними видами економічної діяльності).

Джерело: складено автором на основі [247].

Так, нові хвилі глобальної економічної кризи під впливом пандемії спричиняють рецесійні процеси у промисловому виробництві – в Україні обсяг виробленої промислової продукції починаючи з 2012 р. демонструє сталу тенденцію зниження (рис. 3.1) від 111,2% у 2012 р. до 89,9% у 2019 р. При чому найгостріше негативні тенденції простежувалися в переробній промисловості, а саме у машинобудуванні та інших експортоорієнтованих галузях економіки, таких як металургія зі зменшенням обсягів виробництва на 5,3 % та хімічна промисловість з втратою обсягів на 16,9 %. Індеси обсягів промислової продукції для машинобудування мали максимальне значення 136,1 % у 2012 р. Найменше значення показника характерне для 2019 р., коли індекс становив лише 79,4 %, нагадаємо, що у кризовому 2011 р. цей показник склав 55,1%.

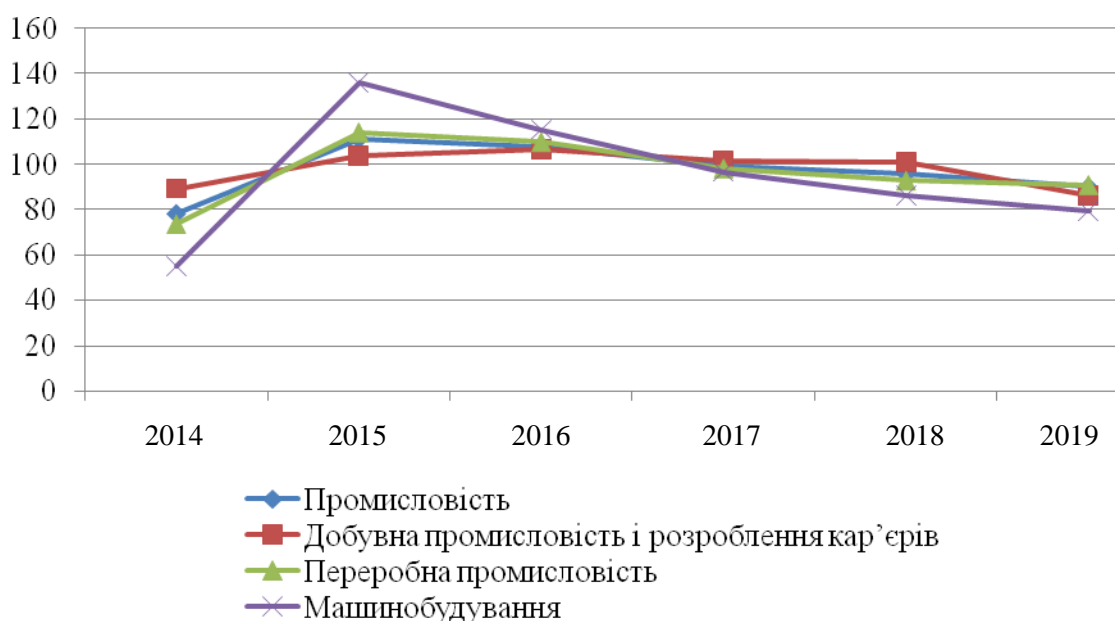


Рис. 3.1. Динаміка індексу промислової продукції за видами діяльності (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя)

Джерело: складено автором на основі [247].

Аналізуючи статистичні дані за 2011–2019 рр. [247], видно, що до 2012 р. включно спостерігалось покращення показників фінансово-економічної діяльності даної галузі. Відновлення виробництва й реалізації продукції, при цьому, мало вищі темпи ніж у промисловості загалом. Так, у 2011 р. було реалізовано товарів машинобудівної галузі на 85,8 млрд. грн., а у 2017 р. вже на 140,5 млрд. грн. Проте, несприятлива загальноекономічна ситуація, стан супутніх галузей–споживачів машинобудівної продукції, кон'юнктура світових та вітчизняного товарних ринків мають відповідні наслідки для обсягів реалізованої продукції машинобудівного комплексу. Після падіння виробництва у 2018 р., обсяг реалізації також зменшився на 18,9 % та становив 113,9 млрд. грн., у 2019 р. продовжуючи тенденцію до зниження він впав до 101,9 млрд. грн.

Найбільш вразливими до кризових явищ виявилися підприємства з виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших

транспортних засобів. Це пояснюється скороченням споживчого кредитування населення під час кризи, значним коливанням валютних курсів та девальвацією національної валюти. Зниження обсягів реалізованих транспортних засобів у 2018 р. становило 31,7 % (до 2017 р.), у 2019 р. 21,2 % (до 2018 р.), у той час як обсяг реалізації машин і устаткування знизився лише на 3,6 %, електричного устаткування на 3,8 %, а реалізація комп'ютерів, електронної та оптичної продукції продемонструвала зростання на 8,3 %.

Таким чином, є підстави оцінювати 2018 р. як такий, у якому посилюються тенденції нестійкості, спаду, подальшого розшарування промислових виробництв за результатами функціонування і можливостями розвитку як унаслідок впливу кон'юнктурних коливань, так і, вочевидь, несприятливих макроекономічних інституційних умов.

Серед основних причин падіння обсягів реалізованої продукції у основних підгалузях машинобудівної промисловості є застосування відсталих технологій та повільне введення нових основних фондів [248, с. 142]. У 2019 р. ступінь зносу основних засобів промислових підприємств України склала 91,7%, для машинобудування, у якому зосереджено понад 20 % вартості основних засобів ступінь зносу більш ніж 70 % (табл. 3.2), для порівняння цей показник для європейських підприємств не перевищує 30 % [249]. Для порівняння 2009 р. у машинобудівній промисловості введено в дію нових основних засобів на суму 3062 млн. грн., у той час як цей показник за аналогічний період для харчової промисловості склав 7071 млн. грн., металургійної – 5431 млн. грн. [250]. Використання характерних ще для радянської економіки витратних технологій веде до зростання ресурсомісткості продукції машинобудування, а також наявності перешкод для скорочення витрат та випуску інноваційної продукції в інших галузях економіки [251, с. 22–31, 252, с. 75–78].

Таблиця 3.2

Динаміка вартості основних засобів підприємств машинобудування

Роки	У фактичних цінах на кінець року, млн. грн.		Ступінь зносу, у %
	первісна вартість	(переоцінена) залишкова вартість	
2009	3903714	1597416	60
2010	6648861	1731296	74,9
2011	7396952	1780059	75,9
2012	9148017	2135987	76,7
2016	10401324	2356962	77,3
2017	13752117	2274922	83,5
2018	15146227	2389872	89,7
2019	17258496	2465856	91,7

Джерело: складено автором на основі [247].

Застосування зношеного обладнання веде до збільшення енергоемності виробництва. За даними Всесвітнього банку, енергоспоживання в Україні є

одним із найбільш високих у світі (наприклад, порівняно з країнами – членами ЄС воно приблизно в чотири рази вище) [253, с. 5], а українська промисловість є одним з основних споживачів енергетичних матеріалів, більш ніж третина енергоспоживання припадає саме на неї. За даними державної служби статистики промисловістю спожито у 2018 році 2461,7 тис. т.н.е., що становить 33,4 % від загального кінцевого енергоспоживання в країні, машинобудуванням при цьому було спожито 712 тис. т.н.е. або 3,1 % у структурі енергобалансу України. Збільшення енерговитрат на одиницю випущеної продукції у поєднанні з високою матеріаломісткістю для експортоорієнтованого вітчизняного машинобудування є дуже критичною проблемою, враховуючи ризики від валютних коливань в умовах девальвації національної валюти. Оскільки при залежності від споживання імпортованих енергоносіїв, більшість валютних надходжень від експорту спрямовується підприємствами не на технологічне оновлення виробництва, а на покриття зростаючих витрат на енергоресурси за світовими цінами. Тож, рівень технологічного переоснащення в першу чергу залежить від достатності фінансових ресурсів, зокрема, інвестиційних. В Україні через економіко–політичну кризу та недостатню увагу уряду держави до налагодження інвестиційного клімату, протягом останніх років спостерігається деактивізація інвестиційних процесів та погіршення можливостей для підприємств машинобудування накопичувати достатній інвестиційний ресурс для модернізації виробництв (табл. 3.3). Із наведених даних у табл. 3.3 видно, що у 2019 р. спостерігається істотний спад капітальних інвестицій у промисловість, пов'язаний із політичною ситуацією в Україні та нестабільністю на світовому та вітчизняному фінансових ринках. Якщо порівнювати обсяг капітальних інвестицій у грошовому виразі за останні сім років, то значення докризового періоду вдалось відновити лише у 2012 р. Аналогічні тенденції спостерігались і серед підгалузей машинобудування, що виявилися дуже чутливими до ситуації, що склалася в Україні та в світі. Так, коливання індексу капітальних інвестицій було притаманне для виробництв з усіх видів машинобудівної продукції: виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (161,5 % у 2011 р., 39,0 % у 2012 р., 213,9 % у 2016 р., 47,8 % у 2017 р., 48,6 % у 2018 р., 59,5 % 2019 р.), виробництво електричного устаткування (55,1 % у 2011 р., 150,0 % у 2012 р., 99,4 % у 2016 р., 59,8 % у 2017 р., 57,1 % у 2018 р., 58,3 % у 2019 р.), виробництво машин та устаткування не віднесених до інших групувань (137,1 % у 2011 р., 116,9 % у 2012 р., 86,7 % у 2016 р., 74,2 % у 2017 р., 62,4 % у 2018 р., 51,4 % у 2019 р.), виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів (135,8 % у 2011 р., 92,8 % у 2012 р., 105,8 % у 2016 р., 91,1 % у 2017 р., 108,4 % у 2018 р., 105,3 % у 2019 р.). Тож, нарощення обсягів капітальних інвестицій у промисловість, у тому числі у галузь машинобудування є об'єктивною потребою сьогодення, від задоволення якої залежить не тільки ступінь поновлюваності основних засобів виробництва, а й рівень інноваційної активності підприємств, що має неабиякий вплив на їх конкурентний статус та поліпшення загальних показників їх діяльності [254, с. 51–56].

Таблиця 3.3

Капітальні інвестиції¹ (у млрд. грн.) та індекси капітальних інвестицій за видами промислової діяльності
(у відсотках до відповідного кварталу попереднього року)

Вид промислової діяльності	2010	2011		2012		2016		2017		2018		2019	
	млрд. грн.	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Промисловість	55,4	78,7	144,6	91,6	106,1	97,6	89,0	86,2	73,6	87,6	74,1	89,6	76,3
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	15,3	22,1	129,7	22,3	136,9	21,6	57,9	20,0	66,4	18,4	68,1	16,7	70,4
Переробна промисловість	30,2	42,2	121,9	42,3	88,4	44,7	112,8	42,5	81,4	46,2	117,4	49,2	123,1
Машинобудування: Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,2	0,4	161,5	0,5	39,0	0,2	213,9	0,2	47,8	0,4	59,5	0,3	48,6
Виробництво електричного устаткування	0,7	0,6	55,1	0,7	150,0	1,0	99,4	0,6	59,8	0,57	58,3	0,5	57,1
Виробництво машин та устаткування не віднесених до інших угруповань	1,6	2,2	137,1	2,8	116,9	2,1	86,7	2,0	74,2	1,9	62,4	1,8	51,4
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	1,7	2,4	135,8	2,8	92,8	3,1	105,8	2,6	91,1	3,3	108,4	3,2	105,3

¹ Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2017 рік також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором на основі [247].

Слід наголосити, що в сучасних реаліях підприємства машинобудування повинні приділяти велику увагу технічному переозброєнню виробництва та підготовці випуску інноваційної діяльності, що є запорукою не тільки їх конкурентоспроможності, а й ефективної діяльності та покращення фінансово-економічного стану галузі та країни.

Розвиток нових технологій у високорозвинених країнах відбувається швидкими темпами, що прискорює моральне старіння технологій та обладнання. Усе це вимагає створення умов для прискорення модернізації виробничих потужностей машинобудування та створення нових гнучких виробництв у вигляді інтегрованих структур, здатних адаптуватися до кон'юнктурних коливань, які виникають внаслідок техніко-технологічних змін у світовій машинобудівній промисловості [255, с. 108–122]. Тому, виклики нових світових реалії поставили перед вітчизняною промисловістю завдання активізації інноваційної діяльності – найбільш ефективного засобу підвищення конкурентоспроможності підприємств машинобудування та включення у глобальні ланцюжки формування вартості на більш вигідних засадах [256, с. 22–31].

Слід зауважити, що на сьогодні українська держава не сформувала чіткого ставлення до інноваційної діяльності. Відсутня затверджена Стратегія інноваційного розвитку України [256], що спричиняє проблеми з визначенням і практичною реалізацією пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, формуванням національної інноваційної системи та, як наслідок, унеможливорює впровадження активного сценарію переходу економіки на інноваційний шлях розвитку. У 2019 р. основними причинами деактивізації інноваційної діяльності залишаються притаманні українській промисловості проблеми корупції, відмивання коштів, бюрократії, рейдерства, функціонування тіньового сектору і, як наслідок, вилучення коштів з обігу та неспрямування їх на інноваційний розвиток.

За даними Держслужби статистики України, інноваційною діяльністю в промисловості займається лише шоста частина загальної кількості підприємств, що значно нижче бажаного значення (25 %) [257, с. 125] і аналогічного показника багатьох європейських країн [258], що знову вказує на неспроможність українських промисловців конкурувати на світовому ринку (рис. 3.2) [258–259].

При цьому найбільше коштів на здійснення інноваційної діяльності підприємств спрямовується на закупівлю обладнання, з загальної суми витрат на інновації, що складає у 2019 р. 14564,1 млн. грн., 71,5 % спрямовано на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (табл. 3.4). Це значно більше ніж у 2017 році, тоді цей показник склав 7695,9 млн. грн., 66,5 %. Відповідно, у структурі загальних інноваційних витрат на проведення досліджень і розробок витрати підприємств були значно більшими та станом на 2019 р. склали 20,9 % від загальної суми.

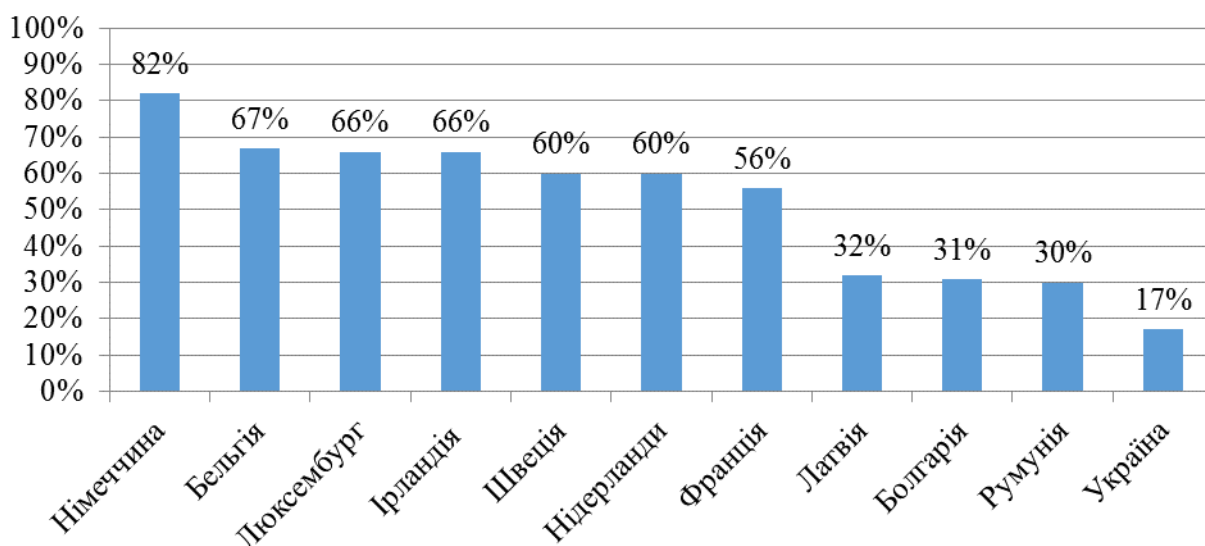


Рис. 3.2. Інновацій на активність підприємств промисловості в деяких країнах–членах ЄС та в Україні, % до загальної кількості підприємств

Таблиця 3.4

Динаміка структури загальних інноваційних витрат підприємств України

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками					
			дослідження і розробки	у тому числі		придбання інших зовнішніх знань	придбання машин обладнання та програмного забезпечення	Інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР			
	%	Сума, млн. грн.						
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47	8051,8	2185,5
2016	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87	5546,3	2290,9
2017 ¹	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	5115,3	778,8
2018	17,3	13813,7	1965,4	1432,1	613,3	57,5	6312,5	548,0
2019	17,9	14564,1	2615,3	2017,2	704,7	69,8	7145,2	631,4

¹ Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором на основі [247].

Аналізуючи джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України (табл. 3.5), варто відмітити, що фінансові витрати на провадження інновацій здійснювалися за рахунок власних коштів підприємств, а саме, в середньому протягом аналізованого періоду більш ніж 66% витрат покривалося самими підприємствами. Негативним фактом є відсутність належної фінансової підтримки інноваційного реформування з боку держави,

частка витрат інноваційної діяльності, що фінансувалися з державного бюджету менше 2 %, а з боку місцевих бюджетів та позабюджетних фондів вона взагалі відсутня. Обсяг залучення інвестиційних коштів також демонструє негативну тенденцію, як в абсолютному вираженні, так і з огляду питомої ваги у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України. Погіршення інвестиційного клімату через нестабільну економіко–політичну, а останнім часом і воєнну ситуацію на сході країни залучення іноземних коштів найближчим часом маловірогідне. Позитивною тенденцією останніх років стало певне збільшення кількості інноваційно активних промислових підприємств – в 1,8 рази порівняно з 2010 р. Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, також зростала: темп приросту становив 14,7 %.

Таблиця 3.5

Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів:							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
	млн. грн.	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2009	7949,9	5169,4	65,0	127	1,6	1512,9	19,0	1140,6	14,3
2010	8045,5	4775,2	59,4	87	1,1	2411,4	30,0	771,9	9,6
2011	14333,9	7585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2925,6	25,5
2016	9562,6	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2017 ¹	7695,9	6540,3	85,0	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,7
2018	13813,7	13427,0	97,2	55,1	0,5	58,6	0,4	273,0	2,1
2019	14564,1	14458,2	98,5	68,3	0,7	70,7	1,5	310,7	3,2

¹ Дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено автором на основі [247].

Кількість упроваджених нових технологічних процесів і освоєних інноваційних видів продукції збільшилася в 1,07 і 1,4 рази відповідно. Ураховуючи структуру напрямів проведених інновацій та витрат на інноваційну діяльність в промисловості, можна зробити висновок, що зростання кількості інноваційно активних промислових підприємств та інших вищенаведених показників забезпечувалося переважно за рахунок підвищення обсягів закупівель нового обладнання, зокрема зарубіжного. Це свідчить про невисокий попит на інновації та слабкі ринкові стимули для розвитку наукоємного виробництва.

Що стосується машинобудівного комплексу, то слід відмітити позитиві тенденції інноваційного розвитку галузі. До 2019 р. частка підприємств галузі, що впроваджували інновації, має стійку тенденцію до зростання з 21,1 % у 2009 р. до 31,5 % у 2019 р. Протягом 2009 – 2019 рр. кількість інноваційно активних підприємств поступово збільшувалася, але внаслідок впливу кризових

явищ та відсутності належної інноваційної підтримки з боку держави у 2016 р. ситуація погіршилась, і кількість значно зменшилася з 426 од. у 2012 р. до 397 од. у 2016 р., але у 2019 році кількість значно збільшилась та склала 492 од.

Найбільш активно у період 2009–2019 рр. вітчизняні підприємства машинобудування спрямовували кошти на придбання інноваційного обладнання, машин та програмного забезпечення; частка підприємств, що обрала цей напрямок інноваційної діяльності більш ніж 50 %, а також досить значна кількість підприємств займається проведенням внутрішніх НДР. Проте з огляду на ступінь зносу застарілого обладнання (табл. 3.6), у майбутньому можна очікувати подальшого зростання актуальності придбання машин, обладнання та програмного забезпечення промислових підприємств України в якості напрямку запровадження інновацій.

Найменша інноваційна активність простежується у напрямку впровадження зовнішніх НДР у 2016 р., цей показник склав 41 од., що є негативною тенденцією; проведення власних науково–дослідних і дослідно–конструкторських робіт (НДДКР) є високовартісним процесом, і не кожне підприємство володіє всіма необхідними для цього ресурсами. Проте у 2019 р. цей показник збільшився та склав 53 од. Використання зовнішніх інновацій сприятиме розвитку підприємства, підвищенню його інвестиційної та інноваційної привабливості в майбутньому. Також слід звернути увагу на такий напрям інноваційної діяльності, як навчання та підготовка персоналу, оскільки він має бути ключовим. Як бачимо, протягом досліджуваного періоду за даним показником відбувається зростання. Цим напрямом інноваційної діяльності займається лише кожне четверте підприємство із усіх інноваційно–активних.

Таким чином, на формування негативних тенденцій у сфері провадження інноваційної діяльності протягом аналізованого періоду мали вплив як загострення соціально–політичної ситуації в Україні, загальне послаблення стану економіки, так і сукупність сформованих умов господарювання, що знижують зацікавленість керівників промислових підприємств в інноваціях. Це, в першу чергу, пов'язано з відсутністю дієвої системи стимулювання інноваційної діяльності, заходи якої скасовуються щорічними змінами до державного бюджету та інших законів. Діюча система фінансування сфери НДДКР взагалі не передбачає доведення наукових розробок до їх комерційного використання, а обмежений попит промислових підприємств на інновації обумовлений процесами, що відбуваються у самому виробництві. Більш того, можна констатувати, що в умовах сформованого господарського порядку промисловці вважають інноваційну діяльність не вигідною і навіть «загрозливою», оскільки нема ніяких гарантій, що отриманий в результаті інвестицій у нові знання і технології прибуток не буде вилучено чи відчужено неправомірними засобами.

Що стосується зовнішнього товарообороту, то обсяг зовнішньої торгівлі залежить від багатьох факторів, проте найбільше, на нашу думку, від належного конкурентного статусу, що сформований при правильному визначенні конкурентних переваг підприємства та ефективної реалізації експортного потенціалу.

Таблиця 3.6

**Динаміка показників інноваційної активності підприємств
машинобудування**

Показник	Роки							
	2009	2010	2011	2012	2016	2017	2018	2019
Загальна кількість підприємств машинобудування, од	1925	1881	1811	1728	1378	1257	1196	1143
Кількість машинобудівних підприємств, що впроваджували інновації, од	406	417	443	426	397	426	457	492
Питома вага підприємств машинобудування, що впроваджували інновації, %	21,1	22,2	24,5	24,7	28,8	29,2	29,8	31,5
З них витрачали кошти на:								
Внутрішні НДР, од	142	139	145	122	99	115	124	132
Зовнішні НДР, од	54	53	48	50	41	45	49	53
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, од	208	209	248	256	239	245	248	253
інші зовнішні знання, од	31	37	38	28	24	27	31	36
навчання та підготовку персоналу, од	99	83	99	99	79	84	89	94
Ринкове запровадження інновацій, од	54	51	61	46	40	44	49	51
інші, од	70	70	84	67	61	59	66	70
Кількість машинобудівних підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України, од	163	164	169	144	141	143	151	162
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	4,8	3,8	3,8	3,3	3,3	3,3	3,7	3,9
Реалізація інноваційної продукції машинобудування за межі України, у % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, од	68,4	74,7	74,8	76,3	54,3	56,3	59,4	62,7

Джерело: складено автором на основі [247].

До існуючих у даний момент конкурентних переваг підприємств виробників машинотехнічної продукції України можна віднести такі: великі масштаби основних виробничих засобів у промисловості та на транспорті, що дозволяє заощадити на інвестиційних витратах; багаточисленні відносно дешеві трудові ресурси з високою професійною підготовкою; наявність виробничих і науково-технічних потужностей, що відповідають світовому рівню, зокрема ВПК; наявність мінерально-сировинної бази, за винятком енергоносіїв.

Одночасно на діяльність підприємств виробників машинотехнічної продукції негативно впливають такі ендогенні чинники: переважна кількість неконкурентоспроможних (за сучасними стандартами) технологій та методів організації виробництва, його висока ресурсоемність та витратність; великий

знос основних виробничих засобів; слабка мотивація та низька інтенсивність праці, бюрократизація економіки, значна соціально–політична нестабільність; різка нерівномірність в економічному розвитку регіонів і розриви у стандартах життя між ними; відсутність розвитку правил сертифікації та контролю якості товарів експорту; низька кваліфікація та зовсім незначний досвід роботи щодо швидкої та ефективної реалізації продукції за межі України [246, с. 147–151].

Питома вага продукції машинобудування в загальному експорті товарів має тенденцію, що в цілому відповідає становищу галузі протягом аналізованого періоду. Пікові значення об'єму експорту у 2012 р. та відповідно найбільше значення питомої ваги у розмірі 19,3 % та зменшення цих показників починаючи з 2016 р. і досягнення мінімального значення у 2019 р., коли експорт машинобудівної продукції склав 6,2 млрд. дол., що становить 11,4 % до загального обсягу товарної продукції (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Динаміка показників експорту машинобудівної продукції

Товарна продукція	Експорт, млн. дол.						
	2010	2011	2012	2016	2017	2018	2019
Усього, у тому числі:	51,4	68,4	68,8	63,3	53,9	51,0	48,3
Продукція машинобудування	9,2	11,9	13,3	10,4	7,4	6,8	6,2

Продукція машинобудування є конкурентоспроможною лише на ринках СНД, зокрема, Росії. Питома вага експорту в країні залишається незначною. Аналізуючи дані щодо зовнішнього товарообороту машинобудівної галузі Україні звернемо увагу на сильну залежність від зовнішніх чинників. Зокрема, починаючи з 2012 р. налагодження економічної ситуації в країнах СНД (Росія, Білорусь, Казахстан) та в Німеччині, Угорщині, Польщі та Ірані – основних споживачів вітчизняного машинобудування спричинило поступове нарощення обсягу експорту з 6,9 млрд. дол. (у 2009 р.) до 13,3 млрд. дол. (у 2012 р.). Проте, слід відмітити, що збільшення обсягів експортоорієнтованої продукції машинобудування України супроводжується підвищенням залежності вітчизняної економіки від імпорту машинобудівної продукції, об'єм якого протягом аналізованого періоду збільшився з 9,1 млрд. дол. (у 2011 р.) до 22,5 млрд. дол. (у 2017 р.). Тож, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі машинобудівної галузі зросло у 4,2 рази (рис. 3.3).

З огляду на те, що продукція машинобудування є конкурентоспроможною лише на ринках СНД, зокрема, Росія є найбільшим споживачем товарів української машинобудівної промисловості, та враховуючи розгортання конфліктної ситуації між Україною та РФ можна констатувати причину різкого скорочення експорту у 2019 р. до 7,4 млрд. дол. Експорт здійснюється в основному за такими товарними групами класифікатора ТН ЗЕД як машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (ядерні реактори, котли, машини, електричні машини) та засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (залізничні локомотиви, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плаваючі засоби, судна).

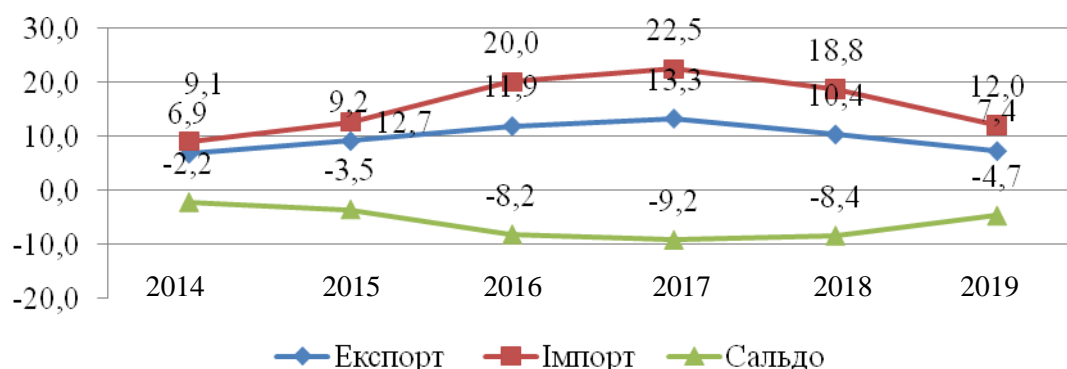


Рис. 3.3. Динаміка зовнішньої торгівлі України продукцією машинобудівної промисловості, млрд. дол.

Основний експорт вітчизняної продукції машинобудування, як менш технологічний, іде до країн СНД (65,6 %), тоді як імпорт надходить переважно з країн ЄС (44,3 %) і третіх країн (39,3 %) [253]. Звернемо увагу, що динаміка зміни обсягів імпорту повторює тенденції експорту продукції машинобудування, що вказує на залежність вітчизняної економіки від імпорту машинобудівної продукції. Це свідчить про недостатній рівень інтеграції вітчизняного машинобудування з іншими галузями української економіки, які забезпечують власні потреби в інвестиційній продукції за рахунок імпорту. За таких умов вітчизняні виробники продукції машинобудування зберігають експортну орієнтацію виробництва: у 2019 р. у виробництві електродвигунів, генераторів і трансформаторів 66,5 % обсягів продукції було реалізовано за межі України; у виробництві машин і устаткування загального призначення – 68,2 %; у виробництві металообробних машин і верстатів – 65,0 %; у виробництві машин і устаткування для металургії – 52,0 %, у виробництві машин і устаткування для сільського та лісового господарства – 33,3 % [260]. Так об'єм імпорту протягом аналізованого періоду збільшився з 9,1 млрд. дол. (у 2014 р.) до 22,5 млрд. дол. (у 2017 р.), та у 2019 р. зменшився до 12,0 млрд. дол. За даними Державного комітету статистики, у структурі імпорту машинобудівної галузі переважають товари машинобудівної промисловості, автомобілі легкові з бензиновим, дизельним або напівдизельним двигуном, неопромінені паливні елементи (твели), моторні вантажні транспортні засоби та ін. Така тенденція вже у середньостроковій перспективі загрожує українським машинобудівникам втратою позицій у тому числі на вітчизняному ринку, якщо не провести вдалу політику імпортозаміщення, потенціал якого міститься у автомобілебудуванні, виробництві сільськогосподарської техніки, складної побутової техніки тривалого користування та ін. В Україні перспективи розвитку цих галузей в першу чергу будуть залежати від якості управлінських рішень щодо гармонійного підвищення техніко-технологічного рівня підприємств, паралельного розвитку виробництва комплектуючих, впровадження міжнародних стандартів виробництва. Важливо більше уваги приділяти розвитку виробництва та експорту високотехнологічних

промислових товарів, на який варто спрямовувати частину фінансової допомоги від ЄС, що надаватиметься, у тому числі в рамках виконання положень Угоди про створення зони вільної торгівлі з ЄС. Зокрема, українське машинобудування вже досить активно співпрацює з ЄС (обсяги експорту до ЄС складають до 20 % від загального експорту галузі). Упровадження вдосконаленого каналного ядерного реактору (APTR), згідно з умовами Угоди про створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС, містить багато елементів секторального співробітництва в таких високотехнологічних галузях, як авіабудування, космос тощо. Усе це створює нові можливості, оскільки партнерам, об'єднаним Угодою про вільну торгівлю, простіше виходити на треті ринки, реалізуючи спільні проекти в Африці, Латинській Америці, Азії тощо. Проте загалом слід зазначити, що в короткостроковій перспективі, у якій діятиме артилерійсько-протитанковий резерв (АПТР), позитивний ефект буде обмеженим і відходитиме на другий план через ризики і невизначеність у зв'язку з політичною та економічною ситуацією в Україні [260]. Ефективних управлінських рішень потребує питання оперативного реагування на потреби ринку та зміни зовнішньої кон'юнктури, вирішення яких є необхідною умовою відновлення здатності підприємств машинобудування генерувати прибуток, що є вкрай актуальним питанням в реаліях сьогодення. Підтвердженням цього є аналіз фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування та рентабельності операційної діяльності підприємств машинобудування (табл. 3.8–3.9).

Таблиця 3.8

Динаміка показників фінансових результатів від звичайної діяльності підприємств машинобудування до оподаткування

Рік	Галузь економіки	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
			у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
1	2	3	4	5	6	7
2009 ¹	Промисловість	-4788,1	59,7	43697,3	40,3	48485,4
	Добувна промисловість	2978,8	56,5	9715,5	43,5	6736,7
	Переробна промисловість	-8958,5	60,5	27668,5	39,5	36627,0
	Машинобудування	1921,1	60,7	8360,5	39,3	6439,4
2010 ²	Промисловість	31221,1	58,7	68933,1	41,3	37712,0
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	24265,9	47,8	26998,6	52,2	2732,7
	Переробна промисловість	5304,9	60,6	33784,7	39,4	28479,8
	Машинобудування	6859,0	60,2	9771,5	39,8	2912,5
011 ²	Промисловість	58662,3	62,6	106688,2	37,4	48025,9
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	30260,7	50,9	39776,7	49,1	9516,0

Продовження табл. 3.8

1	2	3	4	5	6	7
2011 ²	Переробна промисловість	17133,6	64,5	49035,0	35,5	31901,4
	Машинобудування	14637,6	67,3	17053,6	32,7	2416,0
2012 ²	Промисловість	21353,4	62,4	86504,1	37,6	65150,7
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	15698,3	49,3	25672,4	50,7	9974,1
	Переробна промисловість	-1842,4	64,1	45808,2	35,9	47650,6
	Машинобудування	13322,8	67,0	16515,8	33,0	3193,0
2016 ²	Промисловість	13698,3	63,3	81336,9	36,7	67638,6
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	15838,1	53,7	28035,5	46,3	12197,4
	Переробна промисловість	-1897,2	65,2	38217,6	34,8	40114,8
	Машинобудування	5526,9	65,2	9597,8	34,8	4070,9
2017 ²	Промисловість	-166414,0	63,3	76253,3	36,7	242667,3
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	-4764,7	52,2	26713,8	47,8	31478,5
	Переробна промисловість	-135282,9	65,2	44108,8	34,8	179391,7
	Машинобудування	-20501,5	64,7	9841,6	35,3	30343,1
2018	Промисловість	-181360,9	62,9	70315,9	35,2	216321,8
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	-5876,3	50,1	24512,3	49,1	33458,3
	Переробна промисловість	-153347,9	66,1	48012,7	33,7	151261,3
	Машинобудування	-22671,3	63,6	10637,3	33,1	26341,3
2019	Промисловість	-201012,3	60,1	64376,1	35,1	216301,3
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	-7317,6	48,9	22341,3	51,3	38542,1
	Переробна промисловість	-188915,3	67,8	51236,1	33,7	141465,9
	Машинобудування	-25213,7	65,2	13597,1	31,7	23016,2

Джерело: складено автором на основі [247].

Ще одним підтвердженням згортання фінансово-господарської діяльності у промисловому секторі економіки України починаючи з 2016 р. є результати аналізу фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування.

Якщо у період розгортання наслідків глобальної фінансової кризи 2009 р. українські промислові підприємства отримали сукупний 4788,1 млн. грн., при чому підприємства машинобудування отримали прибуток у розмірі 1921,1 млн. грн., то наслідки нестабільної політико-економічної ситуації в Україні у 2016–2017 рр. принесли збиток у розмірі 166414,0 млн. грн. а у 2018–2019 рр. збиток у розмірі 201012,3 загалом по промисловості, а для машинобудування 20501,5 млн. грн. у 2017 р. та у 2019 р. цей показник вже склав 25213,7.

Питома вага підприємств, які одержали збиток у загальній кількості підприємств, залишається значущою хоч і має тенденцію до зниження з 39,3 % у 2009 р., у 2017 р. 35,2 % до 31,7 % у 2019 р. Рентабельність підприємств є одним із найвагоміших показників оцінювання ефективності функціонування підприємств будь-якої сфери діяльності.

Таблиця 3.9

Динаміка показників рентабельності операційної діяльності підприємств
машинобудування

Рік	Галузь економіки	Результат від операційної діяльності, млн. грн.	Витрати операційної діяльності, млн. грн.	Рівень рентабельності, %
2009 ¹	Промисловість	18666,7	1037759,5	1,8
	Добувна промисловість	4839,8	112615,6	4,3
	Переробна промисловість	10529,6	737552,2	1,4
	Машинобудування	5577,5	119043,2	4,7
2010 ²	Промисловість	48602,3	1371650,4	3,5
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	23330,9	157251,9	14,8
	Переробна промисловість	22103,8	965426,3	2,3
	машинобудування	10026,1	143600,1	7,0
2011 ²	Промисловість	81805,4	1742908,8	4,7
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	34074,2	196523,1	17,3
	Переробна промисловість	35358,4	1200123,6	2,9
	Машинобудування	17788,6	191449,2	9,3
2012 ²	Промисловість	52583,2	1568185,0	3,4
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	22655,9	154455,6	14,7
	Переробна промисловість	18136,8	1022995,5	1,8
	Машинобудування	16598,1	168408,6	9,9
2016 ²	Промисловість	46273,4	1527700,7	3,0
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	22974,9	183386,3	12,5
	Переробна промисловість	20496,5	957214,1	2,1
	Машинобудування	9236,5	139902,9	6,6
2017 ²	Промисловість	26645,9	1654486,8	1,6
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	35009,7	163545,5	21,4
	Переробна промисловість	-6795,6	1090124,5	-0,6
	Машинобудування	-3405,7	144838,1	-2,4
2018	Промисловість	18387,9	2114857,8	0,9
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	14503,0	227193,3	6,4
	Переробна промисловість	9138,0	1399668,9	0,7
	Машинобудування	5553,5	163778,9	3,4
2019	Промисловість	96335,3	2301933,8	4,2
	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	39710,3	238161,5	16,7
	Переробна промисловість	46883,2	1451528,5	3,2
	Машинобудування	12550,1	166199,2	7,6

Примітки:

¹ Відповідно до Класифікації видів економічної діяльності (ДК 009:2005)

² Відповідно до Класифікації видів економічної діяльності (ДК 009:2010)

Джерело: складено автором на основі [247].

Розглядаючи динаміку рентабельності операційної діяльності, що надана у табл. 3.9, слід відмітити випереджаючий рівень рентабельності добувної промисловості, що збільшився з 4,3 до 21,4 % протягом 2009–2017 рр. Вже у 2018 році цей показник знизився до 6,4 %, але вже у 2019 році він збільшився до 16,7 % , в той час як загалом по промисловості цей показник продемонстрував тенденцію до збільшення лише з 1,8 % у 2009 р. до 2011 р. склав 4,7 % , з 2012 до 2017 р. цей відсоток знижувався з 3,4 %, до 1,6 % і вже у 2019 р. цей показник збільшився до 4,2 %. У машинобудуванні спостерігається аналогічна тенденція зростання з 4,7 до 9,9 % протягом 2009–2012 рр., а у 2017 рр. його зниження досягло від'ємної позначки – 2,4 %, але вже у 2018 р. цей показник склав 3,4 % та 7,6 % у 2019 р. Тож, рівень рентабельності низький, що свідчить про малоефективне управління витратами операційної діяльності, притаманній українській промисловості матеріалоемність та енергоемність виробництва, а у порівнянні до вартості кредитних ресурсів, що зменшує можливість кредитної підтримки реального сектору економіки на фоні і так жорстких умов кредитування, гальмування виробничої та інвестиційної діяльності. На думку автора, такий різкий спад рентабельності машинобудування в Україні пов'язаний з нестабільною фінансово–економічною ситуацією та воєнними подіями на сході України, оскільки значна частка підприємств машинобудування, зосереджено саме на сході. Але вже у 2018 р. цей показник збільшився та склав 3,4 % та 7,6 % у 2019 р. Тому для врегулювання ситуації необхідна, в першу чергу, активізація державної політики у напрямках стимулювання розвитку сфери машинобудування, завершення інституційних та структурних реформ, які через режим тотальної економії та переорієнтації напрямків спрямування коштів у 2016–2017 рр. були заморожені. Вищезазначена ситуація пов'язана із воєнними діями на Сході України та переорієнтацією промисловості на інші види діяльності. При цьому, машинобудівний комплекс відноситься до гнучких галузей економіки, які здатні реагувати на зміну ринкової ситуації та використовувати частину своїх потужностей для виробництва, наприклад, споживчих товарів широкого вжитку, що мають підвищений попит на ринку та дають можливість отримання додаткового прибутку та джерела поповнення оборотних активів. Так, геополітичні суперечності на Сході України у 2016– 2019 рр. дали поштовх перепрофілюванню підприємств машинобудування за рахунок конверсійних програм на випуск продукції військового призначення.

Крім того, державна підтримка повинна бути спрямована на створення умов для комплексного сприяння розвитку усіх секторів національної економіки через допомогу українським виробникам у формуванні європейських та світових ланцюгів постачання [261, с. 130–140; 262, с. 96–101]. Це може здійснюватися шляхом сприяння розвитку інтеграційних процесів для розширеного відтворення в усіх галузях вітчизняної промисловості та забезпечення державного замовлення на реалізацію цілей промислового та сільськогосподарського комплексів. Наприклад, машинобудування є постачальником машин і устаткування, з використанням яких інші галузі вдосконалюють свої виробничі технології та в результаті випускають

інноваційну продукцію. Удосконалення технологічних процесів відбувається переважно з залученням виробників обладнання та постачальниками необхідних матеріалів, що потребує постійної взаємодії між виробниками машин та галузями, які їх споживають. Розвиток інтеграційних зв'язків сфери машинобудування з іншими галузями пов'язаний із забезпеченням економічної єдності й безперервності техніко–технологічної, організаційно–управлінської складових етапів виробництва, транспортування та зберігання. Тобто, інтеграція підприємств охоплює весь технологічний ланцюг, приводить до виробництва конкурентоспроможної продукції та надає можливість стабілізувати економічний стан не тільки підприємств машинобудування, але й їх контрагентів, а також підвищити ефективність їх господарської взаємодії в національних межах і на світовому рівні у напрямку зростання конкурентного статусу.

3.2 Методичний підхід до оцінки впливу організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств

Визначення та оцінка впливу організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємства, яка представлено в дослідженні у вигляді чотирьох напрямів: I_{an} – виробничої, I_{on} – фінансової, I_{in} – маркетингової, I_{nn} – соціальної, є інструментом для прийняття рішень у сфері організації управління та допомагає зробити висновки щодо того, чи реалізував управлінський потенціал свою функцію.

Для вирішення даного завдання пропонується використати два економіко–математичних метода: дисперсійний та кореляційно–регресійний аналіз. Це, обумовлено можливістю:

по–перше, визначити на які саме показники конкурентостійкості вплив організаційно–управлінського потенціалу є істотним (однофакторний дисперсійний аналіз);

по–друге, які з показників організаційно–управлінського потенціалу здійснюють вплив на загальний рівень конкурентостійкості (покроковий багатовимірний кореляційно–регресійний аналіз).

Дисперсійний аналіз [226] (від лат. *dispersio* – розсіювання) застосовується для дослідження впливу однієї або декількох якісних змінних (факторів) на одну залежну кількісну змінну. Тобто, в основі дисперсійного аналізу лежить припущення про те, що одні змінні можуть розглядатися як причини (фактори, незалежні змінні), а інші – як наслідки (залежні змінні). За кількістю виявлених факторів дисперсійний аналіз може бути одно факторним (при цьому визначається вплив одного фактора на результати експерименту), двохфакторним (при встановленні впливу двох факторів) та багатофакторним (дозволяє оцінити не тільки вплив кожного з факторів окремо, але й їх взаємодію). Залежна змінна вимірюється за шкалою відношення, інтервалу, а незалежна змінна має нечислову природу, тобто є неметричною. При цьому використовується конкретна комбінація рівнів фактору.

Так, в якості якісної ознаки незалежної змінної використовується три її рівня за відповідною шкалою: високий, середній та низький. Залежними змінними є показники, які характеризують напрями конкурентостійкості підприємства.

Порядок визначення рівня впливу організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємства на основі використання однофакторного дисперсійного аналізу наступний [263, с. 189–194]:

1. Розкладання показника мінливості залежної ознаки на дві складові: мінливість всередині груп та мінливість між групами. В якості показника мінливості використовується сума квадратів відхилення значень ознаки від середньої.

Загальна сума квадратів (SS_{total}) є показником загальної мінливості залежної змінної та представляє собою чисельник дисперсії:

$$SS_{Total} = \sum_{i=1}^N (x_i - M)^2, \quad (3.1)$$

де x_i – значення ознаки (залежної змінної) для i -го спостереження; M – середньоарифметичне значення ознаки (залежної змінної); N – кількість спостережень.

Відповідно, загальна сума квадратів (SS_{total}) дорівнює:

$$SS_{total} = SS_{bg} + SS_{wg}, \quad (3.2)$$

де SS_{bg} – міжгрупова сума квадратів – показник мінливості між k -групами, кожна чисельністю n об'єктів; SS_{wg} – внутрішньогрупова сума квадратів – показник випадкової мінливості (всередині груп).

$$SS_{bg} = \sum_{j=1}^k n(M_j - M)^2, \quad (3.3)$$

$$SS_{wg} = SS_{total} - SS_{bg} = \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^n (x_i - M_j)^2. \quad (3.4)$$

Результати розрахунків наведено у табл. 3.10.

Виходячи з інформації, наданої у табл. 3.10, результати (на прикладі показника X_1 – матеріалоємність виробництва) наступні :

- внутрішньогрупова сума квадратів (SS_{wg}) – 0,29;
- міжгрупова сума квадратів (SS_{bg}) – 0,25;
- загальна сума квадратів (SS_{total}) – 0,54.

Кожна сума квадратів характеризується власним числом ступенів вільності (df) :

▪ загальне число ступенів вільності відповідає загальній сумі квадратів та розраховується як :

$$df = N - 1 \quad (3.5)$$

- число ступенів вільності для міжгрупової суми квадратів дорівнює :

$$df = k - 1 \quad (3.6)$$

- число ступенів вільності для внутрішньогрупової суми квадратів дорівнює :

$$df = df_{total} - df_{bg} = N - k \quad (3.7)$$

Таблиця 3.10

Результати однофакторного дисперсійного аналізу для кожної змінної виробничої конкурентостійкості

Компоненти дисперсії	Результати за кожним показником												
	Ступені вільності	Сума квадратів (SS) X1	Середній квадрат (MS) X1	F-розподіл X1	p – рівень значущості	Сума квадратів (SS) X2	Середній квадрат (MS) X2	F-розподіл X2	p – рівень значущості	Сума квадратів (SS) X3	Середній квадрат (MS) X3	F-розподіл X3	p – рівень значущості
Випадкова	1	9,59	9,59	1099,43	0,00	6,46	6,46	293,87	0,00	0,63	0,63	115,98	0,00
Міжгрупова	2	0,25	0,13	14,54	0,00	0,14	0,07	3,32	0,05	0,16	0,08	14,95	0,00
Внутрішньогрупова	33	0,29	0,00	–	–	0,73	0,02	–	–	0,18	0,006	–	–
Загальна	36	0,54	–	–	–	0,87	–	–	–	0,34	–	–	–

Виходячи із даних табл. 3.10, загальне число ступенів вільності 36, число ступенів вільності для міжгрупової суми квадратів дорівнює 2 та для внутрішньогрупової – 33, похибка – 1.

Після визначення числа ступенів вільності розраховуються середні квадрати :

- міжгруповий середній квадрат :

$$MS_{bg} = \frac{SS_{bg}}{df_{bg}} \quad (3.8)$$

- внутрішньогруповий середній квадрат :

$$MS_{wg} = \frac{SS_{wg}}{df_{wg}} \quad (3.9)$$

Чим більше величина співвідношення MS_{bg} та MS_{wg} , тим більше підстав вважати, що середні значення, що порівнюються, відрізняються.

Проведені розрахунки (табл. 3.11) свідчать про наступне: міжгруповий середній квадрат дорівнює 0,13, а внутрішньогруповий – 0,00. Це означає, що середні значення показника матеріалоемності продукції в залежності від рівня організаційно-управлінського потенціалу достатньо сильно відрізняються.

Проілюструємо це за допомогою графіка, що відображає розраховані залежні змінні за групами фактору (високий, середній та низький рівень організаційно-управлінського потенціалу) (рис. 3.4).

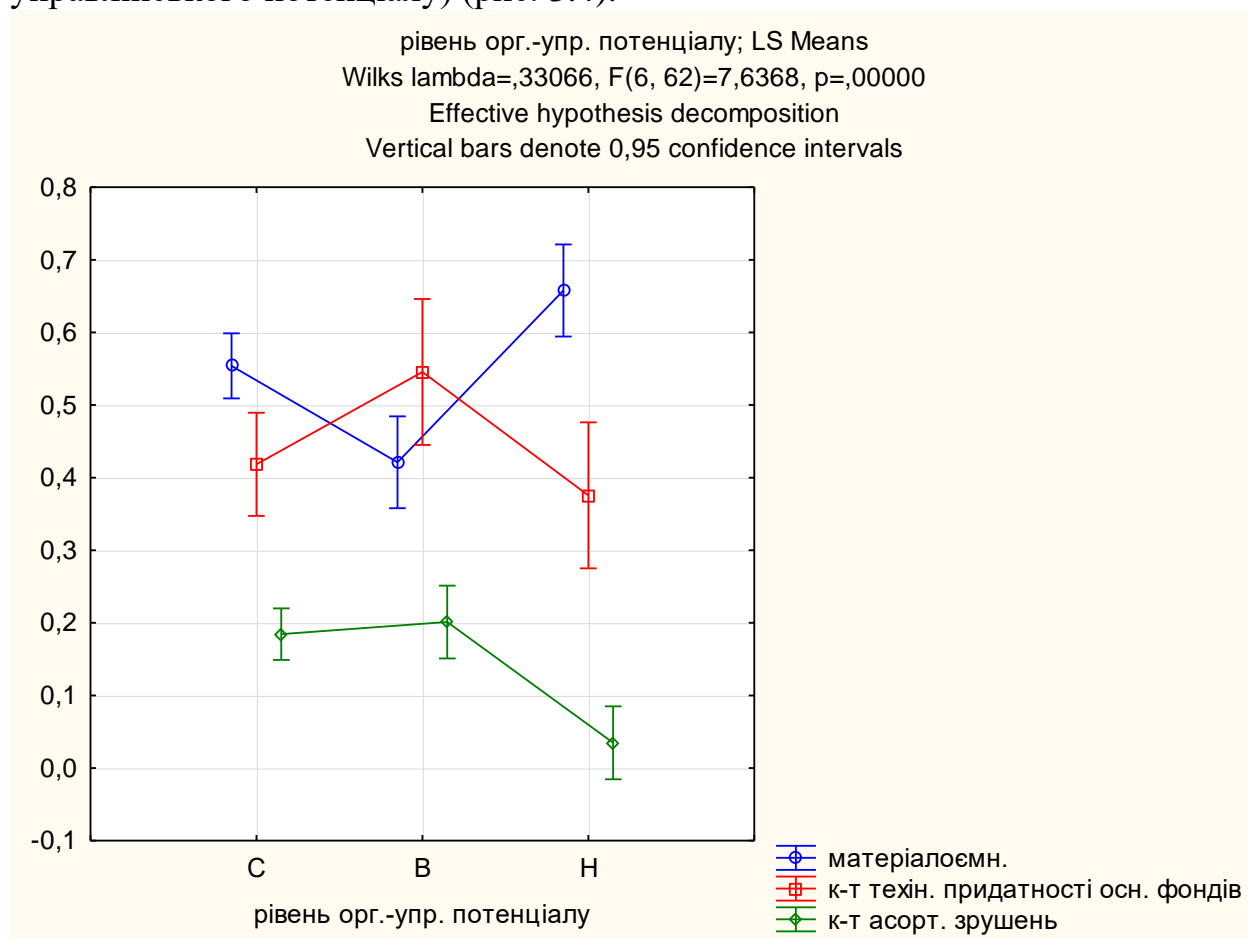


Рис. 3.4 Середні значення залежних змінних виробничої конкурентостійкості в залежності від рівня організаційно-управлінського потенціалу

Згідно з представленими на рис. 3.4 даними, помітно змінюються середні значення показника X_1 – матеріалоемність продукції в залежності від рівня організаційно-управлінського потенціалу. Так, на підприємствах з високим рівнем організаційно-управлінського потенціалу спостерігається низька матеріалоемність, і, навпаки, з низьким рівнем – висока. Щодо коефіцієнта технічної придатності основних фондів, то його значення також коливаються в залежності від рівня організаційно-управлінського потенціалу, а саме : найбільше його значення досягається в умовах високого рівня управлінського потенціалу, середнє – середнього і саме низьке – низького. Показник асортиментних зрушень значно відрізняється у підприємств з низьким рівнем організаційно-управлінського потенціалу у порівнянні з високим та середнім.

Тобто, можна стверджувати, що в цілому спостерігається досить чіткий взаємозв'язок між досягненням високих показників виробничої конкурентостійкості у підприємств з високим рівнем організаційно-управлінського потенціалу.

2. Вимірювання рівня впливу організаційно–управлінського потенціалу на показники конкурентостійкості підприємства.

Відношення ($SS_{bg.}$) та (SS_{total}) показує долю загальної дисперсії залежної змінної, що обумовлена впливом фактору :

$$R^2 = \frac{SS_{bg.}}{SS_{total}}. \quad (3.8)$$

Отримані значення коефіцієнта кореляції (R) та похідного від нього коефіцієнта детермінації (R^2) представлено у табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Оцінка рівня впливу організаційно–управлінського потенціалу на показники виробничої конкурентостійкості підприємства

Показ– ник	Підсумок за моделлю в цілому							
	Коефіцієнт кореляції (R)	Коефіцієнт детермінації (факторіальна дисперсія) (R^2)	Сума квадратів (SS)	Число ступенів вільності (за моделлю) (df)	Середній квадрат (MS)	Число ступенів вільності (залишкове) (df)	F– розпо– діл	p – рівень значу– щості
X1	0,68	0,47	0,25	2	0,13	33	14,54	0,00
X2	0,41	0,17	0,15	2	0,07	33	3,32	0,05
X3	0,69	0,48	0,16	2	0,08	33	14,95	0,00

Виходячи з табл. 3.11, рівень організаційно–управлінського потенціалу впливає на показники, що характеризують виробничу конкурентостійкість наступним чином:

на матеріалоємність виробництва рівень впливу дорівнює 0,47,
коефіцієнт технічної придатності основних фондів – 0,17,
коефіцієнт асортиментних зрушень – 0,48.

Однак завдання вимірювання рівня впливу не обмежується тільки визначенням коефіцієнта детермінації, необхідно підтвердити статистичну значущість зв'язку.

3. Прийняття статистичного рішення та формулювання змістовних висновків.

Прийняття статистичного рішення засновано на прийнятті/відхиленні альтернативної гіпотези про те, що міжгрупова мінливість перевищує внутрішню групову. Основним показником є F–відношення – емпіричне значення критерію Фішера:

$$F_e = \frac{MS_{bg.}}{MS_{wg.}}. \quad (3.9)$$

За таблицею критичних значень F– розподілу для p– рівня значущості знайдено $F_{крит}$. Якщо $F_{крит} < F_e$, то можна прийняти альтернативну гіпотезу про те, що міжгрупова мінливість більше внутрішньогрупової. Так, у випадку, що досліджується, вплив статистично достовірний у всіх випадках, оскільки :

для матеріалоємності виробництва $F_{розр.} > F_{табл.}$, а саме: $14,54 > 3,26$;

коефіцієнта технічної придатності основних фондів $3,32 > 3,26$;

коефіцієнта асортиментних зрушень $14,95 > 3,26$.

Таким чином, встановлено наявність статистично достовірного впливу організаційно–управлінського потенціалу на всі показники виробничої конкурентостійкості підприємств машинобудування Східного регіону. Рівень впливу організаційно–управлінського на показники фінансової, маркетингової та соціальної конкурентостійкості наведено у додатку П.

На основі отриманих значень коефіцієнта детермінації, що характеризує рівень впливу організаційно–управлінського потенціалу на означені показники конкурентостійкості, сформовано відповідний рисунок (рис. 3.5).

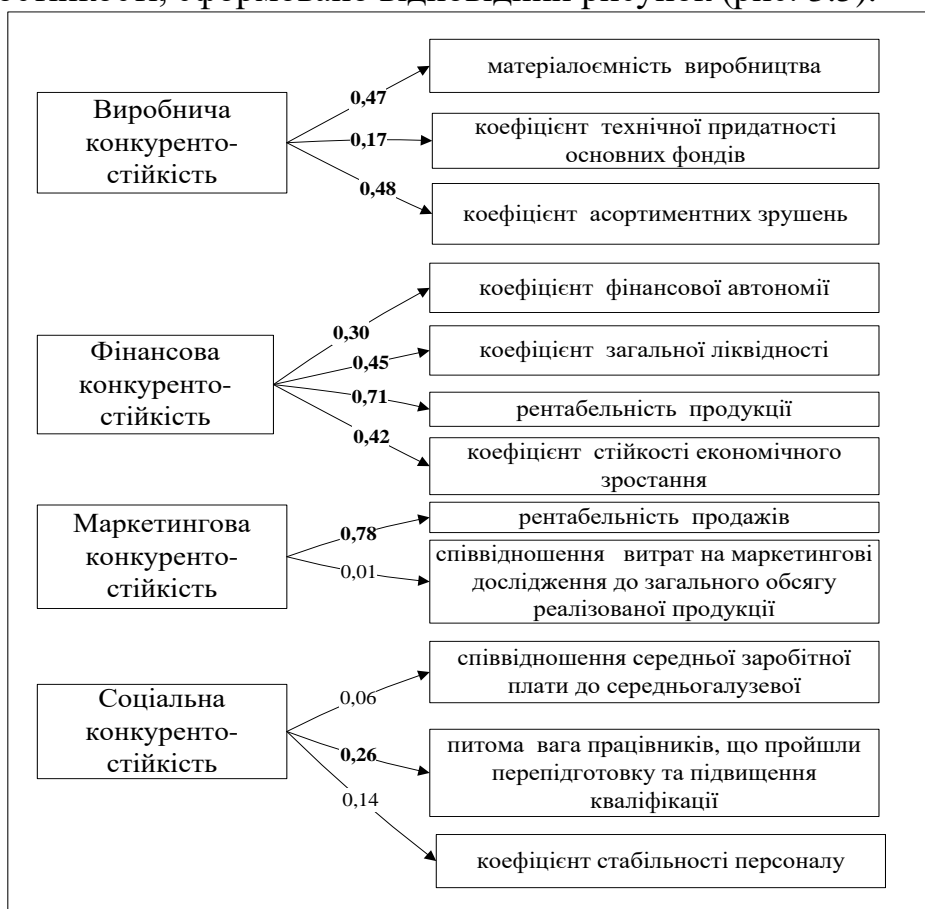


Рис. 3.5 Рівень впливу організаційно–управлінського потенціалу показники конкурентостійкості підприємств машинобудування (за значеннями коефіцієнта детермінації)

Так, виходячи із інформації, наданої на рис. 3.5, кількісне вимірювання рівня впливу організаційно–управлінського потенціалу на забезпечення конкурентостійкості, таке : найвищий рівень на показники рентабельності продажів (0,78) та рентабельність продукції (0,71). Досить значний вплив забезпечується також за рахунок дії управлінського потенціалу на матеріалоємність продукції (0,47), асортиментні зрушення (0,47), загальну ліквідність (0,45) та стійкість економічного зростання (0,42). Відсутній істотний вплив організаційно–управлінського потенціалу на показники : співвідношення

витрат на маркетингові дослідження до загального обсягу реалізованої продукції, співвідношення середньої заробітної плати до середньогалузевої та коефіцієнт стабільності персоналу. Це може бути обумовлене цілим рядом факторів, зокрема, низьким рівнем реалізації організаційно–управлінського потенціалу. Проведена оцінка свідчить про те, що в цілому організаційно–управлінський потенціал досить значно впливають на конкурентостійкість підприємств, оскільки: по–перше, тільки на 25% показників вплив відсутній, по–друге, близько 50% значення коефіцієнта детермінації знаходиться на середньому та високому рівні і, відповідно, близько на 25% – на низькому.

Таким чином, можна стверджувати, що управлінська політика у більшості випадків змогла реалізувати свою роль у підвищенні конкурентостійкості економічної діяльності через мобілізацію всіх її можливостей та ресурсів і стати джерелом розвитку.

Встановлення впливу конкретних показників організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємства пропонується здійснити на основі багатофакторної кореляційно–регресійної лінійної моделі.

Кореляційно–регресійний аналіз [226, 263] демонструє кількісну залежність між значенням факторних ознак x – показниками організаційно–управлінського потенціалу за певний період і значенням результативної ознаки y – загальним рівнем конкурентостійкості за аналогічний період. Перед ним ставиться завдання: 1) встановити теоретичну форму зв'язку між факторними і результативними ознаками (регресійний аналіз); 2) визначити тісноту цього зв'язку (кореляційний аналіз).

Наведені етапи побудови економетричної моделі реалізовано таким чином:

1. Специфікація моделі. Метою побудови регресійної моделі є створення надійної та достовірної інформаційної й аналітичної бази для цілей управління.

При побудові економетричних моделей було взято інформацію, яку представлено у вигляді панельних даних. Панельними називають дані, які містять свідчення про одну і ту ж безліч об'єктів за ряд послідовних періодів часу. Таким чином, вони поєднують в собі дані просторового типу (cross-sectional data) і дані типу тимчасових рядів (time-series data) [264, 265]. Вибір даного математичного інструментарію для дослідження особливостей впливу показників організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість українських підприємств обумовлений наступним [266]:

при розгляді завдань побудови багатофакторної регресійної моделі для підприємств (з врахуванням галузевої спрямованості), що відображає значущість впливу окремих чинників, використання панельних даних дозволяє вирішити проблему розширення інформаційної бази;

використання панельних даних приводить до підвищення ефективності оцінок в порівнянні з оцінюванням на основі окремих моделей тимчасових або варіаційних рядів; перевагою моделей, отриманих на основі панельних даних є вирішення проблеми пропущених (omitted) даних в моделі. Моделі з панельними даними можуть бути наступних видів (табл. 3.12). Порівняння характеристик моделей панельних даних (звичайної регресійної моделі, моделі

з випадковим ефектом, моделі з фіксованим ефектом) дозволив зробити висновок про те, що найбільш прийнятною є модель з фіксованим ефектом.

Таблиця 3.12

Види економетричних моделей з панельними даними

Вид моделі	Особливості
Проста модель – звичайна лінійна модель регресії (pooled model), яка не враховує панельну структуру даних	
$y_{it} = x'_{it}\beta + \varepsilon_{it}$ <p>де y_{it} – значення інтегрального показника конкурентостійкості для i-го напрямку ($i=1,2,3, \dots, N$); $x'_{it} = \{x_{1it}, x_{2it}, \dots, x_{kit}\}$ – вектор порядку $(k \times 1)$ локальних змінних конкурентостійкості; β_{it} – параметри моделі, що вимірюють ефекти від зміни x_{it} в період t ($t = 1, 2, 3, \dots, T$) для i-го напрямку; ε_{it} – випадкова помилка.</p>	<p>похибки некорельовані між собою i за i, i за t, а також некорельовані з x'_{it}</p> <p>оцінки за МНК достовірні та ефективні.</p>
Звичайна модель – модель, яка дозволяє враховувати індивідуальні ефекти	
$y_{it} = a_0 + x'_{it}\beta + \varepsilon_{it}$	<p>похибки ε_{it} некорельовані між собою i за i, i за t, а також некорельовані з x'_{it};</p> <p>оцінки за МНК достовірні та ефективні;</p> <p>регресори x'_{it} містять константу a_0</p>
Модель з фіксованим ефектом (fixed effect model) – (α_i невідомий параметр).	
$y_{it} = \alpha_i + x'_{it}\beta + \varepsilon_{it}$ <p>α_i – індивідуальний ефект i-го об'єкту, що не залежить від часу t.</p>	<p>похибки ε_{it} некорельовані між собою i за i, i за t, а також некорельовані з x'_{it};</p> <p>оценки за МНК достовірні та незміщені;</p> <p>для перевірки гіпотези про значущість параметрів можна використовувати F-тест і t-тест.</p>
Модель з випадковим ефектом (random effect model) – індивідуальні відмінності носять випадковий характер.	
$y_{it} = \mu + x'_{it}\beta + u_i + \varepsilon_{it},$ $\alpha_i = \mu + u_i,$ <p>де μ – константа, u_i – випадкова похибка кожної ек. одиниці</p>	<p>похибки некорельовані між собою i за i, i за t, а також некорельовані з x'_{it}</p> <p>ε_{it} та u_i некорельовані між собою, структура похибок:</p> $\omega_{it} = u_i + \varepsilon_{it}$ <p>параметри μ та β (оцінки зі зміщеним ефектом), що отримані за ОМНК незміщені, але ефективні</p>

Побудова моделей здійснювалася за допомогою пакета Eviews та Excel. Результати розрахунків надано у Додатку Ф. Так, проведені розрахунки передбачають виключення статистично незначущих факторів. Процедура методу виключення (back ward stepwise) наступна [267, с. 221–222]:

1) на нульовому кроці проводиться регресійний аналіз для всіх факторів. Кожний фактор x перевіряється на значущість, що рівносильно перевірці гіпотези про незначущість відповідного коефіцієнта регресії, тобто перевірка гіпотези H_0 . В процедурі покрокової регресії для перевірки гіпотези H_0 використовується статистика F_m ; $F_m = (t_m)^2$, де t_m – статистика Стюдента. Якщо гіпотеза H_0 є вірною, то t_m має розподіл Стюдента з $(n-k)$ ступенями вільності, де n – кількість спостережень, k – кількість параметрів, які оцінюються, а F_m має розподіл Фішера $F(1, n-k)$ відповідно з однією та $(n-k)$ ступенями вільності.

2) найменша величина F_m , наприклад, F_e , порівнюється із заданим значенням F_0 – величиною F – видалення (F –to remove). Якщо $F_e < F_0$, то фактор x_1 виключаємо з аналізу і розраховуємо нове рівняння регресії за $k-1$ факторами. Далі переходимо до наступного кроку. Якщо $F_e > F_0$, то регресійне рівняння залишиться без змін. Таким чином, на основі отриманих значень коефіцієнтів кореляції, а також статистичної значущості отриманих параметрів моделі, можна виділити ті показники організаційно–управлінського потенціалу, які найбільш впливають на конкурентостійкість підприємства. Результати побудови моделі надані у табл. 3.13–3.16. Виходячи з табл. 3.13, найбільший вплив на формування рівня виробничої конкурентостійкості підприємств машинобудування здійснює автономність підрозділу організаційної структури управління та децентралізація структури управління.

Таблиця 3.13

Економетрична модель панельних даних для виробничої конкурентостійкості

Підприємство	a_i – невідомий параметр	Економетрична модель
ПАТ Азовмаш	–0,96	$y_1 = 3,37 x_{2t-1} + 0,41 x_{3t} \quad (R=0,99)$ де y_1 – загальний рівень виробничої конкурентостійкості, x_2 – коефіцієнт автономності підрозділу організаційної структури управління, x_3 – коефіцієнт децентралізації структури управління
ПАТ Дніпроважмаш	–1,53	
ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	–1,39	
ПАТ Донгормаш	–1,27	
ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод	–1,12	
ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод	–1,59	
ПАТ Словважмаш	–0,85	
ПАТ Потенціал	–0,93	
ПрАТ Горлівський машинобудівник	–0,94	

Коефіцієнти множинної кореляції та детермінації дають уявлення про можливість використання регресійної моделі в практичній діяльності. При цьому слід враховувати, що вони можуть мати нечітко вираженими/ статистично не значимими, тому часто оцінка моделі тільки за коефіцієнтами кореляції та детермінації є недостатньою. Необхідно провести додаткове дослідження регресійної моделі з використанням t – критерію Стюдента та F – критерію Фішера.

Таблиця 3.14

**Економетрична модель панельних даних для фінансової
конкурентостійкості**

Підприємство	a_i – невідомий параметр	Економетрична модель
ПАТ Азовмаш	0,36	$y_2 = -1,51x_{2t} + 0,03 x_{4t-1} \quad (R=0,97)$ <p>де y_2 – загальний рівень фінансової конкурентостійкості; x_2 – коефіцієнт автономності підрозділу організаційної структури управління; x_4 – коефіцієнт економічності систем управління</p>
ПАТ Дніпроважмаш	0,34	
ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	0,39	
ПАТ Донгормаш	0,24	
ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод	0,25	
ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод	0,35	
ПАТ Словважмаш	0,29	
ПАТ Потенціал	0,02	
ПрАТ Горлівський машинобудівник	0,44	

Таблиця 3.15

**Економетрична модель панельних даних для маркетингової
конкурентостійкості**

Підприємство	a_i – невідомий параметр	Економетрична модель
ПАТ Азовмаш	1,15	$y_3 = -0,13x_{1t} + 1,24 x_{2t} - 0,02x_{3t} \quad (R=0,99)$ <p>де y_3 – загальний рівень маркетингової конкурентостійкості; x_1 – коефіцієнт дотримання норм ієрархії; x_2 – коефіцієнт автономності підрозділу організаційної структури управління; x_3 – коефіцієнт децентралізації структури управління</p>
ПАТ Дніпроважмаш	1,07	
ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	1,14	
ПАТ Донгормаш	1,16	
ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод	1,14	
ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод	1,14	
ПАТ Словважмаш	1,12	
ПАТ Потенціал	1,10	
ПрАТ Горлівський машинобудівник	1,14	

Таблиця 3.16

**Економетрична модель панельних даних для соціальної
конкурентостійкості**

Підприємство	a_i – невідомий параметр	Економетрична модель
ПАТ Азовмаш	-0,04	$y_4 = 0,32x_{1t} - 0,006 x_{4t-1} \quad (R=0,99)$ <p>де y_4 – загальний рівень соціальної конкурентостійкості; x_1 – коефіцієнт дотримання норм ієрархії; x_4 – коефіцієнт економічності систем управління</p>
ПАТ Дніпроважмаш	0,03	
ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»	0,28	
ПАТ Донгормаш	-0,05	
ПАТ Старокраматорський машинобудівний завод	-0,10	
ПАТ Новокраматорський машинобудівний завод	-0,57	
ПАТ Словважмаш	-0,24	
ПАТ Потенціал	-0,18	
ПрАТ Горлівський машинобудівник	-0,25	

2. Оцінювання адекватності моделі. Значущість коефіцієнта лінійної регресії оцінюють з використанням t – критерію Стюдента ($t_{\text{розр.}}$) з $df = n - 3$ ступенями вільності і вибраним рівнем істотності $\alpha = 0,05$. Якщо $t_{\text{розр.}} > t_{\text{крит.}}$, то коефіцієнт регресії вважається значущим, тобто має значення і в генеральній сукупності. Для оцінки адекватності лінійної регресійної моделі застосовуємо F – критерій Фішера (порядок оцінки описано вище).

Результати проведених розрахунків дозволили встановити параметри моделі для конкретного напрямку конкурентостійкості, які характеризуються статистично достовірним зв'язком з організаційно–управлінським потенціалом (табл.3.17).

Таблиця 3.17

Оцінка регресійної моделі за t – критерієм Стюдента та F –критерієм Фішера

№	Напрямок конкурентостійкості	Регресійна модель	t – критерій критичний ($t_{\text{крит.}}$)	t – критерій розрахунковий ($t_{\text{розр.}}$)	F_c – критерій розрахунковий	F_0 – критерій видалення (критичний)
1	Виробнича	$y_1 = 3,37 x_{2t-1} + 0,41 x_{3t}$	3,69	45,66	1148,52	254,32
			3,69	79,74		
2	Фінансова	$y_2 = -1,51 x_{2t} + 0,03 x_{4t-1}$	3,69	$ -18,11 $	468,17	254,32
			3,69	$-4,21$		
3	Маркетингова	$y_3 = -0,13 x_{1t} + 1,24 x_{2t} - 0,02 x_{3t}$	3,58	$ -56,37 $	87127,99	5,63
			3,58	49,76		
			3,58	$ -12,30 $		
4	Соціальна	$y_4 = 0,32 x_{1t} - 0,006 x_{4t-1}$	3,69	173,21	12088,41	254,32
			3,69	$ -38,96 $		

3. Визначення характеру залежності конкурентостійкості підприємства від організаційно–управлінського потенціалу. Залежні змінні конкурентостійкості прямо/не прямо пропорційно (зворотно) залежать від рівня організаційно–управлінського потенціалу, але ступінь такої залежності різний. Він може носити:

пропорційний характер, при якому стан розвитку конкурентостійкості підприємства зростає або зменшується прямо пропорційно до зростання або зниження рівня організаційно–управлінського потенціалу;

регресивний характер, при якому стан розвитку конкурентостійкості підприємства зростає меншими темпами, ніж рівень організаційно–управлінського потенціалу;

прогресивний характер, при якому стан розвитку конкурентостійкості підприємства зростає більшими темпами, ніж рівень організаційно–управлінського потенціалу.

З метою визначення характеру залежності конкурентостійкості підприємства від організаційно–управлінського потенціалу, використавши середні значення факторної та залежної ознаки (x та y) і обчислене значення

коефіцієнта регресії, необхідно знайти коефіцієнти еластичності за формулою:

$$q_{\delta} = \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}} \cdot \beta_{it}$$

Результати розрахунків коефіцієнта еластичності наведено на рис. 3.6. Коефіцієнт еластичності показує, на який відсоток зміниться значення показника, що характеризує конкурентостійкість підприємства під впливом зміни показника організаційно-управлінського потенціалу на 1%.

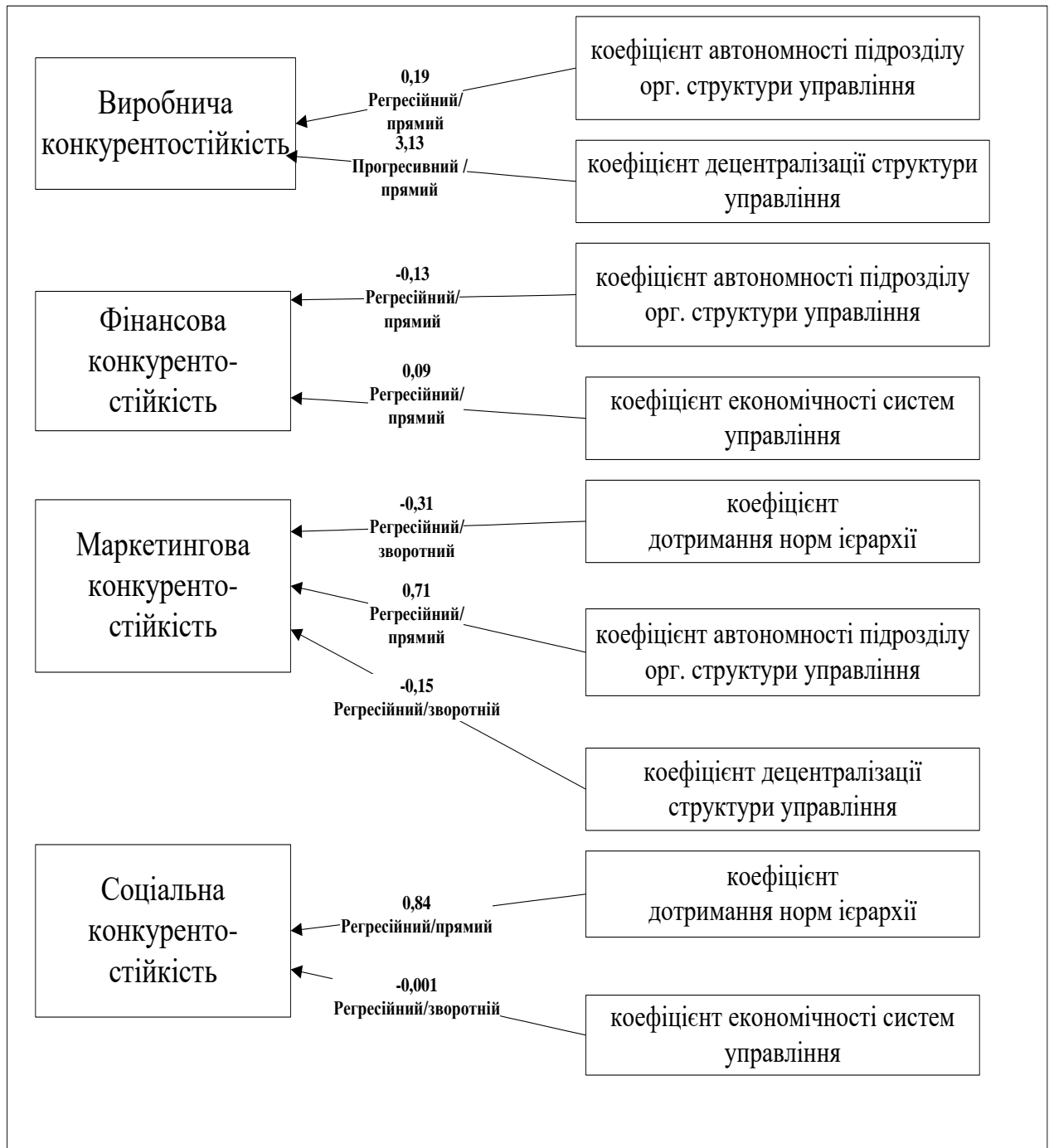


Рис. 3.6 Характер впливу показників організаційно-управлінського потенціалу на локальні інтегральні показники за напрямками конкурентостійкості (за значенням коефіцієнта еластичності)

З результатів розрахунків (рис. 3.6) видно, що прямий прогресивний характер зв'язку між організаційно–управлінським потенціалом та конкурентостійкістю спостерігається тільки між виробничою конкурентостійкістю та децентралізацією структури управління.

Регресійний прямий характер зв'язку спостерігається між:

загальним станом виробничої, маркетингової конкурентостійкості та коефіцієнтом автономності підрозділу організаційної структури управління;

загальним станом фінансової конкурентостійкості та коефіцієнтом економічності систем управління;

загальним станом соціальної конкурентостійкості та коефіцієнтом дотримання норм ієрархії;

Регресійний зворотній зв'язок встановлено між:

фінансовою конкурентостійкістю підприємства та показником автономності підрозділу організаційної структури управління;

соціальною конкурентостійкістю підприємства та економічністю систем управління.

4. Формулювання змістовних висновків.

Узагальнення та систематизація наведених розрахунків дає змогу сформулювати висновки щодо можливості та необхідності застосування подальших заходів та вироблення відповідного організаційно–економічного механізму реалізації потенціалу управління підприємства в рамках подальшого дослідження.

Так, практичні рекомендації щодо використання заходів впливу на конкурентостійкість для підприємств у залежності від параметрів організаційно–управлінського персоналу наступні:

1) підвищення виробничої конкурентостійкості в основному можливо забезпечити за рахунок зростання децентралізації структури управління;

2) незначне зростання фінансової стійкості підприємства забезпечує скорочення автономності підрозділу організаційної структури управління та зростання економічності систем управління.

3) для зростання маркетингової конкурентостійкості найбільш доцільним є підвищення автономності підрозділу організаційної структури управління за умов скорочення коефіцієнта дотримання норм ієрархії та децентралізації управління;

4) зростанню соціальної конкурентостійкості сприятиме дотримання норм ієрархії і зовсім незначне скорочення коефіцієнта економічності систем управління.

Вищенаведені етапи методичного підходу до оцінки впливу організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств машинобудування представлено на рис. 3.7.

Запровадження вищенаведених заходів повинно бути узгодженим для кожного підприємства та реалізовуватися з оглядом особливостей рівня розвитку його конкурентостійкості, що дозволить з найбільшою вірогідністю досягнути позитивних напрямів конкурентостійкості.

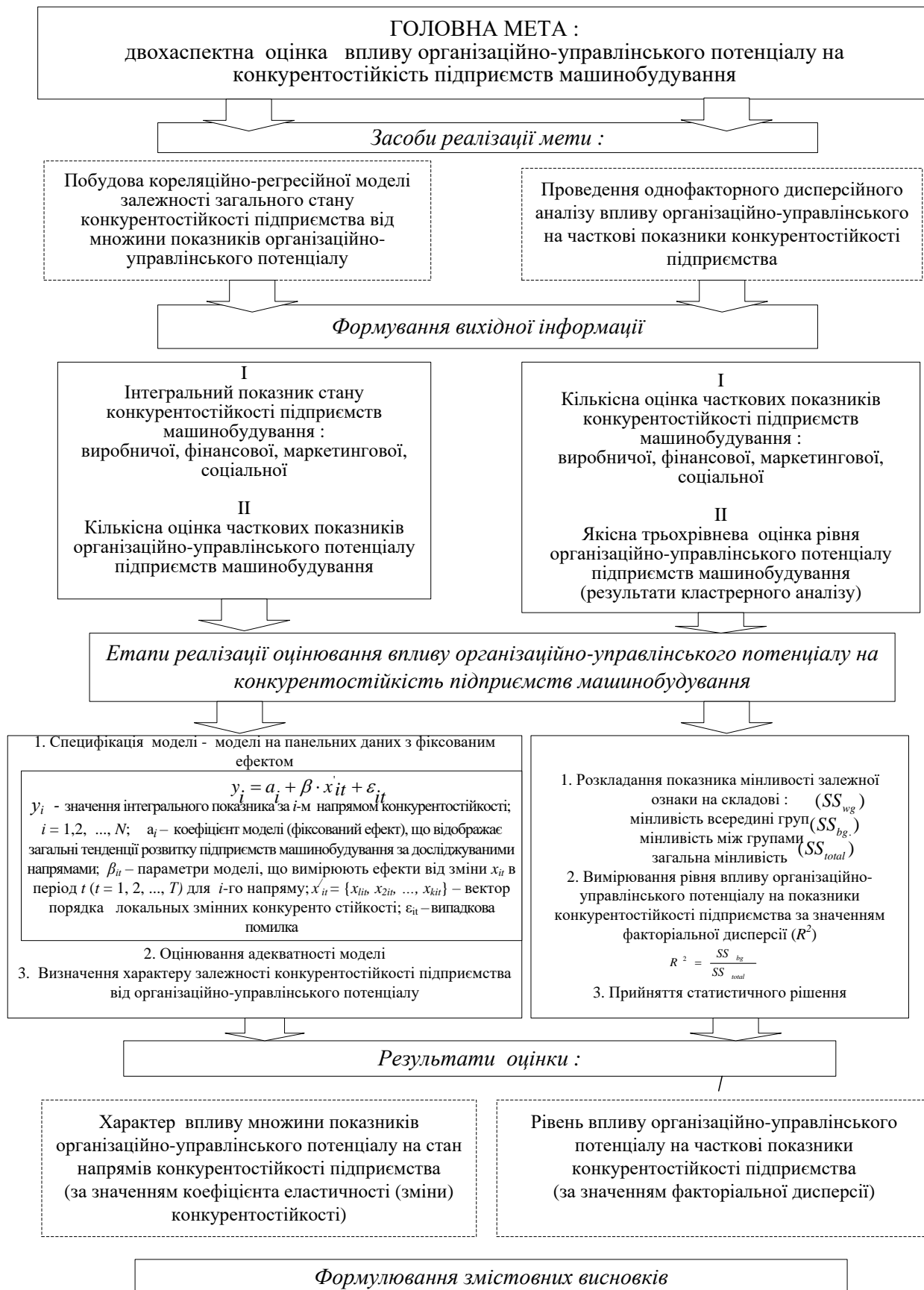


Рис. 3.7 Методичний підхід до оцінки впливу організаційно-управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств машинобудування

3.3 Оцінювання ефективності використання ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства у контексті забезпечення їх конкурентного статусу

Дослідження літератури з різних аспектів аналізу конкурентного статусу підприємств машинобудування дозволило узагальнити та запропонувати основні наукові підходи до методики його оцінки:

чотирьохвекторна модель підвищення конкурентного статусу, на основі таких критеріїв: системна оцінка стратегічної конкурентної активності підприємств і синергетичний ефект стратегічного маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування [30];

характеристика позиції підприємства в конкуренції і положення на ринку, що враховує рентабельність стратегічних капітальних вкладень, відкоректовану на ступінь оптимальності стратегії підприємства і ступінь відповідності потенціалу підприємства цій оптимальній стратегії [117];

багатофакторна динамічна модель, у відповідності до якої виділяється 2 основних фактори, що визначають конкурентний статус: гнучкість та обсяг робіт [210];

коригування фактично досягнутого конкурентного статусу на індекс стратегічного потенціалу [44].

Кожна із запропонованих даними авторами методик оцінки конкурентоспроможності підприємства з досить високим рівнем деталізації відображає той чи інший аспект проблеми, яка досліджується. Проте, в аспекті даного дослідження ставиться завдання оцінити використання ресурсно–діяльнісного потенціалу як критерію досягнення високого рівня конкурентного статусу підприємства машинобудування з точки зору його ефективності та розбалансованості складових.

Отже, мета дослідження полягає у визначенні ефективності використання ресурсно–діяльнісного потенціалу та рівня розбалансованості його складових як критеріїв досягнення конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Оцінити ступінь реалізації ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємств за кожною складовою пропонується здійснити за допомогою визначення розбалансованості його елементів на основі відхилення розвиненості (ВР).

Розрахунок значення рівня розбалансованості ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування дасть змогу визначити – які із складових ресурсно–діяльнісного потенціалу досліджуваних підприємств машинобудування потребують додаткового інвестування, які використовуються максимально і, нарешті, які не можуть бути реалізовані.

Для обліку розбалансованості елементів ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування представляється можливим оцінити відхилення розвиненості (ВР) кожної складової від оптимального значення за формулою:

$$ВР_i = РДП - П_i, \quad (3.10)$$

де Π_i – частковий інтегральний показник (за складовою), що характеризує ресурсно–діяльнісний потенціал підприємства машинобудування.

Сумарна оцінка відхилень покаже загальне значення рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу підприємства машинобудування:

$$BP_{РДП} = \frac{\sum_{i=1}^n РДП - \Pi_i}{n}, \quad (3.11)$$

де $BP_{РДП}$ – рівень розбалансованості ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства (відхилення розвиненості); n – кількість елементів ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства; РДП – інтегральний показник ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства.

Так, відповідно до формул (3.10) та (3.11) відхилення розвиненості (ВР) може приймати наступні значення:

1) $BP_{РДП} = 0$. Підприємство максимізує свій ресурсно–діяльнісний потенціал;

2) $BP_{РДП} > 0$. Підприємство за рахунок додаткових витрат має здатність збільшити загальний рівень ресурсно–діяльнісного потенціалу;

3) $BP_{РДП} < 0$. Підприємство за рахунок додаткових витрат не має здатності збільшити загальний рівень ресурсно–діяльнісного потенціалу.

Загальний рівень розбалансованості ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємств (РДП) представлено в табл. 3.18.

Таблиця 3.18

Динаміка показника розбалансованості ресурсно–діяльнісного потенціалу ($BP_{РДП}$) підприємств машинобудування

Підприємство	Роки			
	2016	2017	2018	2019
ПАТ «ФЕД»	0,26	0,09	0,14	0,06
ПАТ «ХАРТРОН»	0,13	0,04	0,09	0,05
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,31	0,07	0,06	0,03
ДП «Антонов»	0,04	0,05	0,14	0,04
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,25	0,03	0,05	0,002
Харківське державне авіаційне «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» виробниче підприємство	–0,22	–0,06	–0,02	–0,05
ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ»	0,35	0,03	0,07	0,04

В 2017–2019 рр. підприємства–лідери з точки зору реалізації ресурсно–діяльнісного потенціалу – це: ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ», ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ПАТ «ХАРТРОН». Проте поряд із рештою підприємств, вони потребують додаткових інвестиційних коштів для забезпечення здатності збільшити

загальний рівень ресурсно–діяльнісного потенціалу. У відповідності з отриманими значення загального показника розбалансованості ресурсно–діяльнісного потенціалу (РДП), не існує умов для подальшої реалізації потенціалу на Харківському державному авіаційному «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» виробничому підприємстві. Відзначимо, що на цей час розглядається у судовому порядку справа про припинення економічної діяльності цього підприємства та об'яву банкрутом.

Виходячи з отриманих значень $BP_{РДП}$ (табл. 3.18), рівень розбалансованості ресурсно–діяльнісного потенціалу пропонується ранжувати у межах наступних груп (табл. 3.19).

Таблиця 3.19

Якісна оцінка відхилення розбалансованості складових ресурсно–діяльнісного потенціалу (РДП) та загального його показника

Відхилення розвиненості елемента РДП	Якісна оцінка
$0,15 < BP_i \leq 0,35$	Високий
$0 \leq BP_i \leq 0,15$	Задовільний
$BP_i \leq 0$	Низький

Розраховані значення рівня розбалансованості складових (елементів) ресурсно–діяльнісного потенціалу представлено на рис. 3.8–3.12. Так, аналіз рівня розбалансованості потенціалу підприємств машинобудування, по–перше, свідчить, що за період з 2016 р. по 2019 р. жодне з досліджуваних підприємств не використовувало максимально власний потенціал. За винятком ПАТ «ФЕД», що в 2018 р. мало такий результат за напрямком досягнення відповідних умов праці.

Харківське державне авіаційне «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» виробниче підприємство має від'ємне значення показника BP за майже усіма напрямками. Це означає, що дане підприємство за рахунок додаткових витрат не має здатності збільшити загальний рівень ресурсно–діяльнісного потенціалу. Для ПАТ «ФЕД» та ПАТ «ХАРТРОН» доцільно нарощувати організаційно–управлінський та фінансовий потенціали.

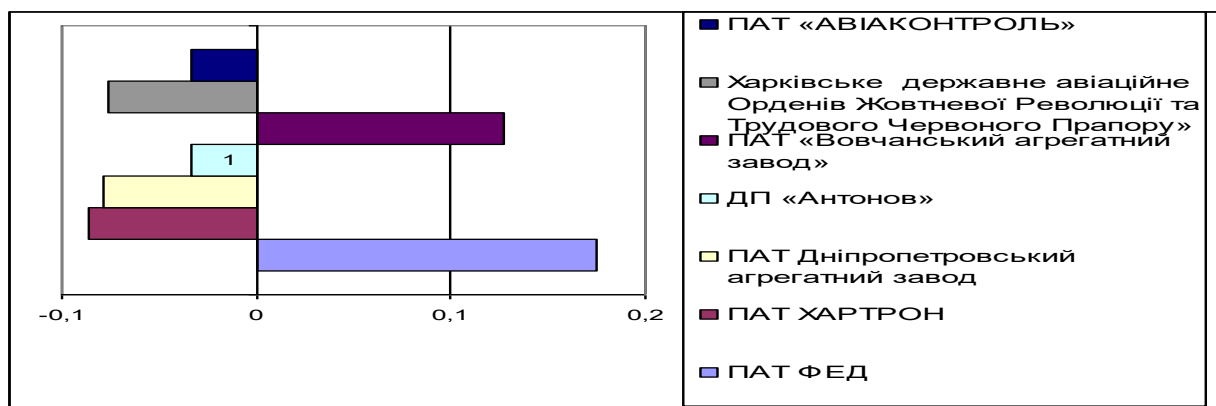


Рис. 3.8. Показник розбалансованості організаційно–управлінського потенціалу підприємств машинобудування, 2019 р.

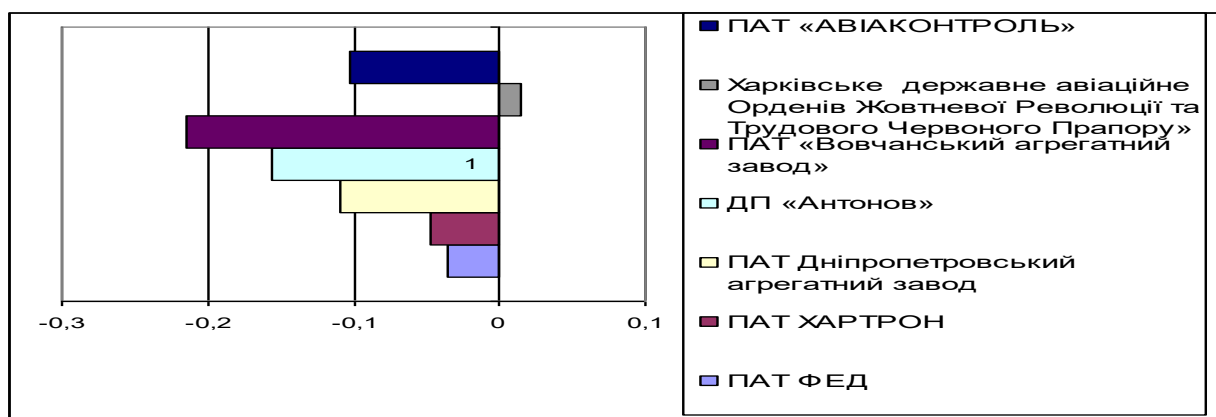


Рис. 3.9. Показник розбалансованості виробничо–кадрового потенціалу підприємств машинобудування, 2019 р.

ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ» може наростити загальний рівень ресурсно–діяльнісного потенціалу за рахунок фінансово–економічного потенціалу та потенціалу умов праці.

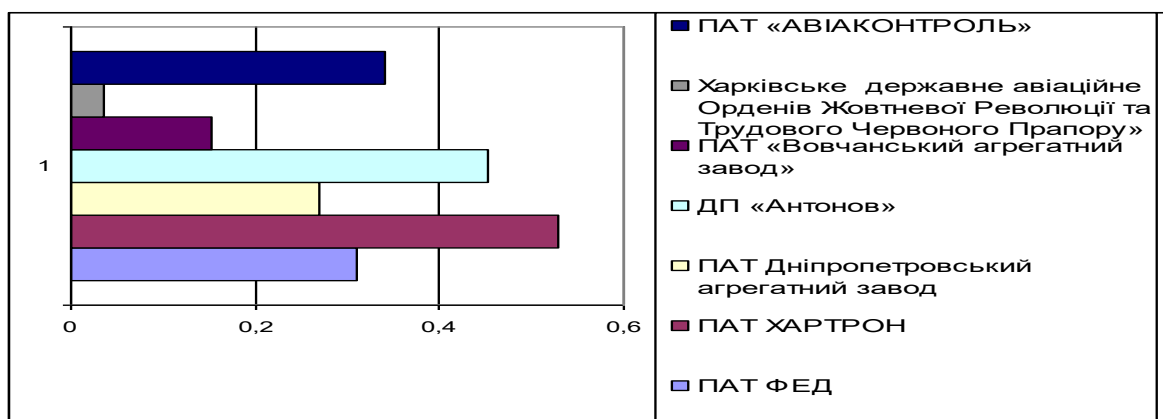


Рис. 3.10. Показник розбалансованості фінансово–економічного потенціалу підприємств машинобудування, 2019 р.

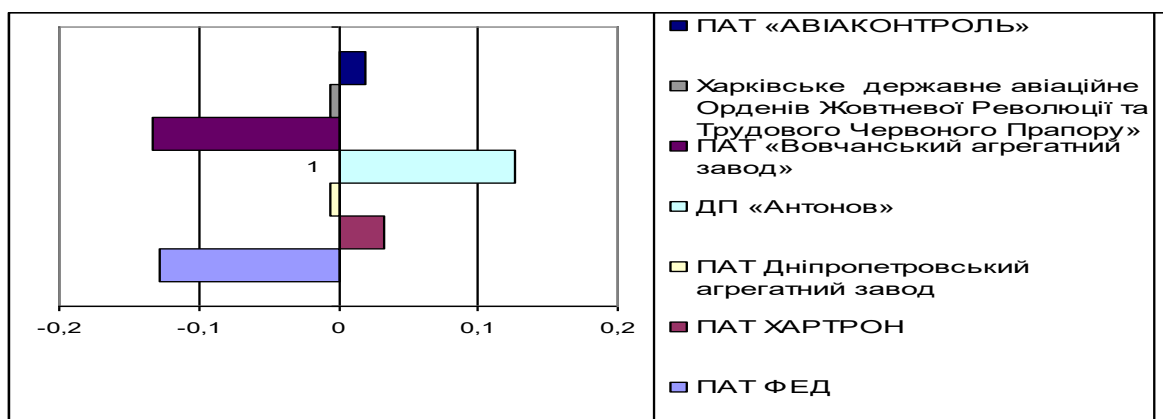


Рис. 3.11. Показник розбалансованості потенціалу організації трудової діяльності підприємств машинобудування, 2019 р.

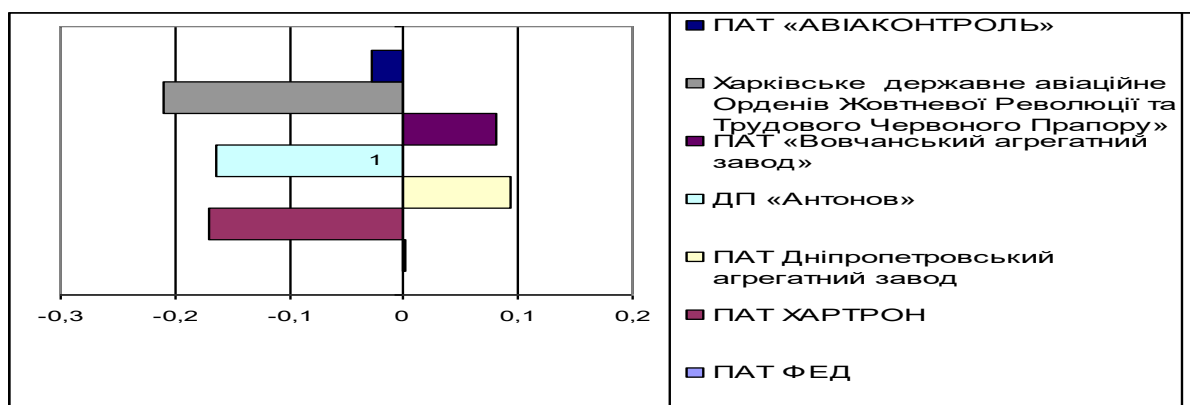


Рис. 3.12. Показник розбалансованості потенціалу умов трудової діяльності підприємств машинобудування, 2019 р.

ДП «Антонов» найбільш актуальним є нарощування потенціалів: фінансово–економічного та організації трудової діяльності. ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ» може наростити свій загальний рівень ресурсно–діяльнісного потенціалу за рахунок фінансово–економічного потенціалу та потенціалу умов праці.

ДП «Антонов» найбільш актуальним є нарощування потенціалів: фінансово–економічного та організації трудової діяльності.

При оцінці конкурентного статусу підприємств машинобудування особливого значення набуває аналіз досягнення певного рівня конкурентного статусу. Реалізацію даної мети пропонується здійснити через звернення до категорії «ефективність», яка у рамках даного дослідження пов'язана із ефективністю використання ресурсно–діяльнісного потенціалу.

В економічній літературі [17, 204] ефективність як правило розглядають як співвідношення: результати/витрати ресурсів або витрати ресурсів/результати.

Ефективність – характеристика процесів та впливів суцього управлінського характеру, що відображає перш за все ступінь досягнення поставлених цілей [164]. Під ефективністю автори роботи [164] розуміють: визначений конкретний результат (ефективність дії будь–чого); відповідність результату або процесу максимально можливому, ідеальному або плановому; функціональне різноманіття систем; числову характеристику задовільненого функціонування; вірогідність виконання цільових установок та функцій.

Оскільки в дослідженні ресурсно–діяльнісний потенціал розглядається в аспекті використовуваних ресурсів, а ресурсно–діялісна активність – результатів використання цього потенціалу (конкурентний статус, певний рівень конкурентоспроможності), то рівень досягнення конкурентного статусу підприємства машинобудування може бути представлено як коефіцієнт трансформації ресурсно–діялісного потенціалу в активність (k_E):

$$k_E = \frac{РДА}{РДП} \quad (3.12)$$

Формула (3.12), що представляє ефективність використання ресурсно–

діяльнісного потенціалу як процесу у часі може бути представлена наступними співвідношеннями:

$$k_E = \left(1 + \frac{\Delta RDA - \Delta RDP}{1 + \Delta RDP}\right) \cdot \frac{RDA_0}{RDP_0}, \quad (3.13)$$

звідки:

$$\Delta k_E = \left(1 + \frac{\Delta RDA - \Delta RDP}{1 + \Delta RDP}\right), \quad (3.14)$$

де k_E – коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність у поточному періоді; RDA_0 – значення величини показника РДА у базовому періоді; RDA_1 – значення величини показника РДА у поточному періоді; RDP_0 – значення величини показника РДП у базовому періоді; RDP_1 – значення величини показника РДП у поточному періоді; Δk_E – швидкість трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність у поточному періоді по відношенню до базового; ΔRDA – швидкість зміни значення величини показника «ресурсно–діяльнісна активність» у поточному періоді по відношенню до базового; ΔRDP – швидкість зміни значення величини показника «ресурсно–діяльнісний потенціал» у поточному періоді по відношенню до базового.

З формули видно, що ефективність використання ресурсно–діяльнісного потенціалу у поточному періоді залежить від значення величини показника ресурсно–діяльнісної активності підприємств машинобудування у базовому періоді та від швидкості «руху», тобто відносної зміни швидкості трансформації підприємницького потенціалу в активність [205].

Обов'язкова умова співвідношення показника швидкості зміни значення величини показника «ресурсно–діяльнісний потенціал» та показника ефективності його трансформації в «ресурсно–діялісну активність»:

$$\Delta RDP \leq \Delta k_E. \quad (3.15)$$

Так, виходячи з формули (3.15), представлене співвідношення може приймати наступні варіанти:

1) темпи зростання показника потенціалу підприємства вище, ніж темпи зростання показника ефективності його використання ($\Delta RDP > \Delta k_E$). Це означає, що інвестування в основні елементи ресурсно–діяльнісного потенціалу не забезпечують синергетичного ефекту взаємодії його елементів.

2) темпи зростання показника потенціалу підприємства та темпи зростання показника ефективності його використання однакові ($\Delta RDP = \Delta k_E$). Це означає, що наявний потенціал підприємства машинобудування не розкрито, вкладення не приносять належної віддачі.

3) темпи зростання показника потенціалу підприємства нижче, ніж темпи

зростання показника ефективності його використання ($\Delta PДП < \Delta k_E$). Це ефективна траєкторія розвитку підприємства передбачає позитивну синергію: ефективність використання потенціалу зростає швидше, ніж здійснюється зростання внутрішньої складової.

Розрахунки ефективності використання ресурсно–діяльнісного потенціалу сьоми підприємств машинобудування здійснено у відповідності з формулами (3.13)–(3.15) та представлено у табл. 3.20–3.26.

Отримані дані (табл. 3.20) свідчать про те, що на ПАТ «ФЕД» процес розвитку, розширення та удосконалення має місце за останній період (2018 та 2019 рр.), оскільки темпи зростання показника потенціалу підприємства ($\Delta PДП$) нижче, ніж темпи зростання показника ефективності його використання. При цьому коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність досягає позитивного значення тільки в 2019 р. після 2016 р. (більше 1).

Таким чином, отримані в результаті розрахунків дані показують, що фактичне зростання ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства здійснюється повільніше, ніж зростання активності і відповідно здійснюється прискорення темпів зростання ефективності його використання в 2019 р. у порівнянні із 2017 р.

Таблиця 3.20

Динаміка показників ефективності реалізації конкурентного статусу ПАТ «ФЕД»

Показник	Умовне позначення	Величина показника			
		2016	2017	2018	2019
Інтегральний показник ресурсно–діяльнісного потенціалу	РДП	0,42	0,89	0,85	0,84
Темп зростання до базового періоду, %	$\Delta PДП$	–	2,13	0,95	0,98
Інтегральний показник ресурсно–діяльнісної активності	РДА	0,89	0,59	0,80	0,91
Темп зростання до базового періоду, %	$\Delta PДА$	–	0,66	1,37	1,13
Коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність	k_E	2,12	0,66	0,95	1,09
Швидкість трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства в активність, %	Δk_E	–	0,53	1,21	1,08

На ПАТ «ХАРТРОН» (табл. 3.21) досягнення ефективності використання ресурсно–діяльнісного потенціалу здійснюється скачкоподібно (у 2016 р. та 2018 р.). Отримані в результаті розрахунків дані показують, що в 2019 р. значне падіння інтегрального показника ресурсно–діяльнісної активності супроводжується падінням темпів зростання ефективності використання ресурсно–діяльнісного потенціалу. Отримані дані (табл. 3.22) свідчать про те, що на ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» досягнення ефективності використання ресурсно–діяльнісного потенціалу також здійснюється скачкоподібно (у 2016 р. та 2018 р.).

Процес розвитку, розширення та удосконалення мав місце, оскільки темпи зростання показника потенціалу підприємства ($\Delta PДП$) був нижче, ніж

темпи зростання показника ефективності його використання.

Таблиця 3.21

Динаміка показників ефективності реалізації конкурентного статусу
ПАТ «ХАРТРОН»

Показник	Умовне позначення	Величина показника			
		2016	2017	2018	2019
Інтегральний показник ресурсно–діяльнісного потенціалу	РДП	0,34	0,82	0,75	0,77
Темп зростання до базового періоду, %	Δ РДП	–	2,42	0,92	1,04
Інтегральний показник ресурсно–діяльнісної активності	РДА	0,72	0,70	0,87	0,61
Темп зростання до базового періоду, %	Δ РДА	–	0,99	1,23	0,70
Коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність	k_E	2,10	0,86	1,16	0,79
Швидкість трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства в активність, %	Δk_E	–	0,58	1,17	0,84

Коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність досягає позитивного значення тільки в 2016 р. та 2018 р. (більше 1).

Таблиця 3.22

Динаміка показників ефективності реалізації конкурентного статусу ПАТ
«Дніпропетровський агрегатний завод»

Показник	Умовне позначення	Величина показника			
		2016	2017	2018	2019
Інтегральний показник ресурсно–діяльнісного потенціалу	РДП	0,45	0,83	0,64	0,65
Темп зростання до базового періоду, %	Δ РДП	–	1,84	0,78	1,02
Інтегральний показник ресурсно–діяльнісної активності	РДА	0,65	0,72	0,69	0,56
Темп зростання до базового періоду, %	Δ РДА	–	1,11	0,96	0,80
Коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність	k_E	1,45	0,88	1,08	0,86
Швидкість трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства в активність, %	Δk_E	–	0,74	1,10	0,89

За результатами розрахунків ДП «Антонов» (табл. 3.23) характеризується ефективним досягненням конкурентного статусу тільки в 2016 та 2017 рр. (коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність більше 1). В подальшому ситуація змінюється в негативному напрямку, оскільки темп зміни значення величини показника РДП збільшується у порівнянні з РДА. ПАТ «Вовчанський агрегатний завод» єдине з досліджуваних підприємств у якого коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність більше 1 протягом всього періоду 2016–2019 рр. (Δ РДП < Δk_E) (табл. 3.24). Це ефективна траєкторія розвитку підприємства, що передбачає позитивну синергію: ефективність використання потенціалу зростає швидше, ніж здійснюється зростання його внутрішніх складових.

Таблиця 3.23

Динаміка показників ефективності реалізації конкурентного статусу
ДП «Антонов»

Показник	Умовне позначення	Величина показника			
		2016	2017	2018	2019
Інтегральний показник ресурсно–діяльнісного потенціалу	РДП	0,28	0,71	0,92	0,84
Темп зростання до базового періоду, %	Δ РДП	–	2,53	1,30	0,91
Інтегральний показник ресурсно–діяльнісної активності	РДА	0,69	0,72	0,74	0,60
Темп зростання до базового періоду, %	Δ РДА	–	1,04	1,03	0,81
Коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність	k_E	2,47	1,02	0,80	0,71
Швидкість трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства в активність, %	Δk_E	–	0,58	0,88	0,95

Таблиця 3.24

Динаміка показників ефективності реалізації конкурентного статусу
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»

Показник	Умовне позначення	Величина показника			
		2016	2017	2018	2019
Інтегральний показник ресурсно–діяльнісного потенціалу	РДП	0,41	0,66	0,59	0,53
Темп зростання до базового періоду, %	Δ РДП	–	1,61	0,89	0,90
Інтегральний показник ресурсно–діяльнісної активності	РДА	0,76	0,72	0,65	0,61
Темп зростання до базового періоду, %	Δ РДА	–	0,96	0,90	1,20
Коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність	k_E	1,83	1,08	1,10	1,15
Швидкість трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства в активність, %	Δk_E	–	0,75	1,01	1,02

На виробничому підприємстві Харківському державному авіаційному «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» показник ефективності – коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність менше 1 протягом 2017–2019 рр. (табл. 3.25).

Тобто процес розвитку, розширення та удосконалення не мав місце, оскільки темпи зростання показника потенціалу підприємства (Δ РДП) вище, ніж темпи зростання показника ефективності його використання (Δk_E). Хоча в 2019 р. ситуація змінюється: темпи зростання показника потенціалу підприємства нижче, ніж темпи зростання показника ефективності його використання (Δ РДП < Δk_E), але це не достатньо для досягнення ефективності трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність.

Отримані дані (табл. 3.26) свідчать про те, що на ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ» темпи зростання показника потенціалу підприємства (Δ РДП) нижче, ніж темпи зростання показника ефективності його використання.

Таблиця 3.25

**Динаміка показників ефективності реалізації конкурентного статусу
Харківського державного авіаційного «Орденів Жовтневої Революції та
Трудового Червоного Прапора» виробничого підприємства**

Показник	Умовне позначення	Величина показника			
		2016	2017	2018	2019
Інтегральний показник ресурсно– діяльнісного потенціалу	РДП	0,13	0,20	0,25	0,24
Темп зростання до базового періоду, %	ΔРДП	–	1,52	1,22	0,96
Інтегральний показник ресурсно– діяльнісної активності	РДА	0,19	0,16	0,19	0,23
Темп зростання до базового періоду, %	ΔРДА	–	0,85	1,19	0,94
Коефіцієнт трансформації ресурсно– діяльнісного потенціалу в активність	k_E	1,43	0,80	0,78	0,97
Швидкість трансформації ресурсно– діяльнісного потенціалу підприємства в активність, %	Δk_E	–	0,73	0,99	1,12

При цьому коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність не досягає позитивного значення тільки в 2017 р. (проте майже наближається до 1). Таким чином, отримані в результаті розрахунків дані показують, що фактичне зростання ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємства здійснюється повільніше, ніж зростання активності і відповідно здійснюється прискорення темпів зростання ефективності його використання у 2019 р. у порівнянні із 2017 р. Представлений матеріал з оцінки ефективності використання РДП узагальнено у вигляді методичного підходу (рис. 3.13) [115, 208]. З метою підвищення ефективності використання ресурсно–діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування необхідно проводити стратегічну політику, що спрямована на забезпечення рівноваги усіх його функціональних складових.

Таблиця 3.26

**Динаміка показників ефективності реалізації конкурентного статусу
ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ»**

Показник	Умовне позначення	Величина показника			
		2016	2017	2018	2019
Інтегральний показник ресурсно– діяльнісного потенціалу	РДП	0,48	0,68	0,60	0,59
Темп зростання до базового періоду, %	ΔРДП	–	1,32	0,88	0,97
Інтегральний показник ресурсно– діяльнісної активності	РДА	0,70	0,66	0,65	0,66
Темп зростання до базового періоду, %	ΔРДА	–	0,94	0,98	1,0
Коефіцієнт трансформації ресурсно– діяльнісного потенціалу в активність	k_E	1,48	0,97	1,08	1,12
Швидкість трансформації ресурсно– діяльнісного потенціалу підприємства в активність, %	Δk_E	–	0,80	1,05	1,02

З цією метою доцільно розробити варіанти управління потенціалом в залежності від структури отриманих показників.

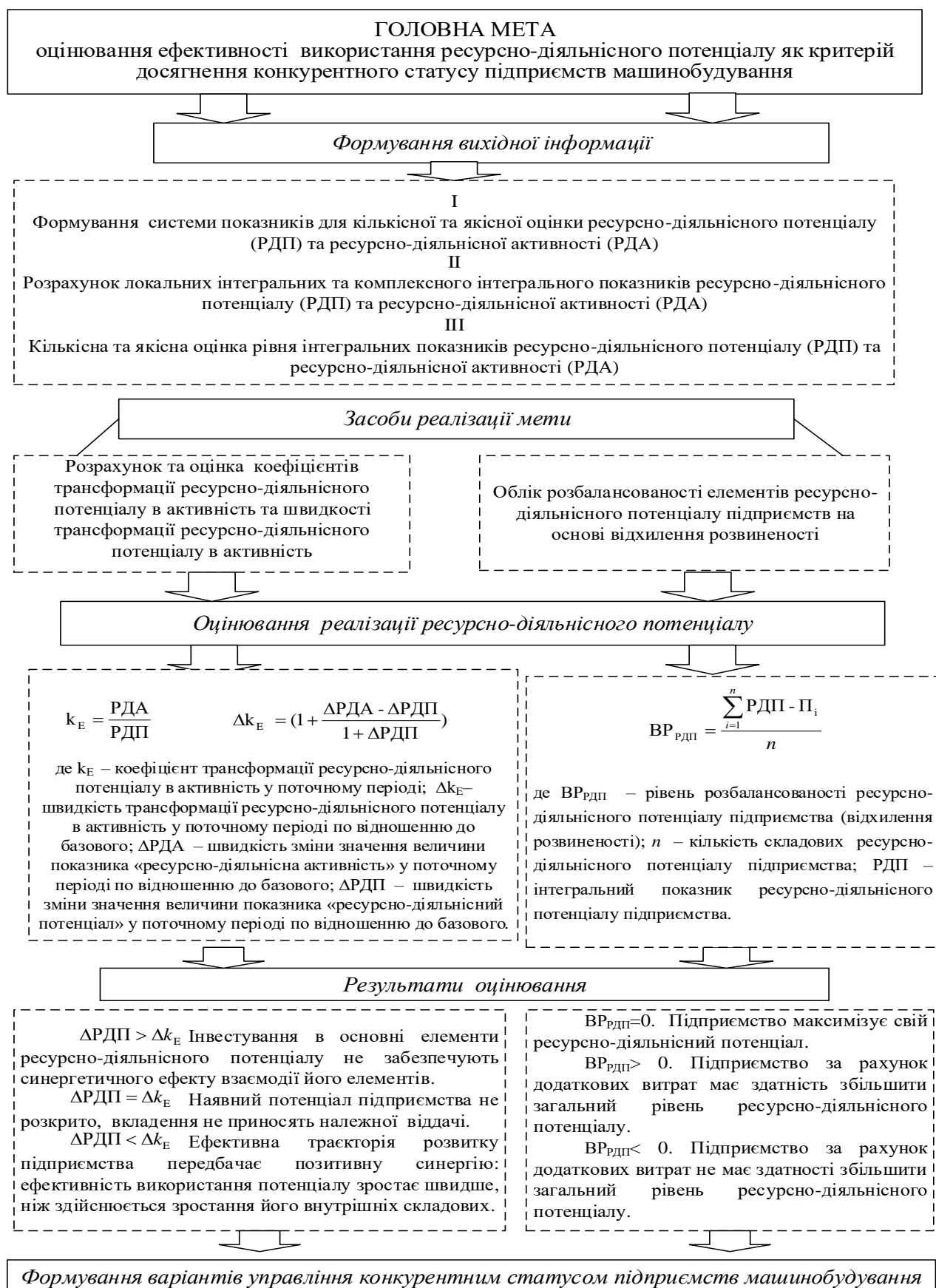


Рис. 3.13. Методичний підхід до оцінювання ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування

РОЗДІЛ 4. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОКНУРЕНТОСТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

4.1 Концептуальні основи моделювання конкурентостійкості підприємства на основі формування конкурентного статусу

Концептуальні основи формування конкурентного статусу враховують комплекс інформаційно-аналітичного забезпечення для діагностування та прогнозування просторово-динамічного рівня конкурентного статусу з огляду реалізації ресурсно-діяльнісного потенціалу та ресурсно-діяльнісної активності, що дає змогу сформулювати варіанти вибору управління та є ефективним інструментом комплексного дослідження тенденцій конкурентного розвитку підприємств машинобудування (рис. 4.1). Так, важливим етапом реалізації концепції формування конкурентного статусу підприємств машинобудування є розробка та обґрунтування вибору варіанту управління конкурентним статусом. Під варіантом управління конкурентним статусом підприємств машинобудування розуміємо напрями використання потенціалу на основі формалізованого відображення найбільш важливих властивостей, взаємозв'язків та взаємозалежностей, що відображають його стан. Управлінські рішення стосовно підвищення рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування в організаційно-управлінському аспекті повинні орієнтуватися на підвищення якості та ефективності роботи управлінських структур у досягненні кінцевих результатів, виявлення резервів підвищення конкурентного статусу підприємства, а також бути спрямованими на використання резерву ресурсно-діяльнісного потенціалу. Кожний з отриманих варіантів має свої особливості з точки зору механізмів управління ресурсно-діяльнісним потенціалом підприємства машинобудування (табл. 4.1).

Основою управління конкурентним статусом підприємств машинобудування в нестабільному середовищі внутрішніх та зовнішніх трансформацій є визначення характеру та сили взаємозв'язків впливу факторів наявного ресурсно-діяльнісного потенціалу на основі оцінювання збалансованості розвитку та за результатами активної діяльності підприємства. Підприємствам в динамічному середовищі все більш складно впливати на значні зміни факторів наявного потенціалу, проте можливо вчасно реагувати на попередньо виявлені дисбаланси та незбалансованості з метою попередження настання кризових ситуацій та непередбачуваних змін [268–269]. В роботі доведено, що стан наявного ресурсно-діяльнісного потенціалу є визначальним фактором впливу на ресурсно-діялісну активність та збалансованість конкурентного розвитку, яка є головною складовою конкурентного статусу підприємства [270]. Одним з інструментів, що дозволяє проводити аналітичні розрахунки, визначати ефективність використання та маневреність ресурсно-діяльнісного потенціалу (РДП), доцільність його додаткового використання, планувати напрями діяльнісної активності, є виробничі функції.

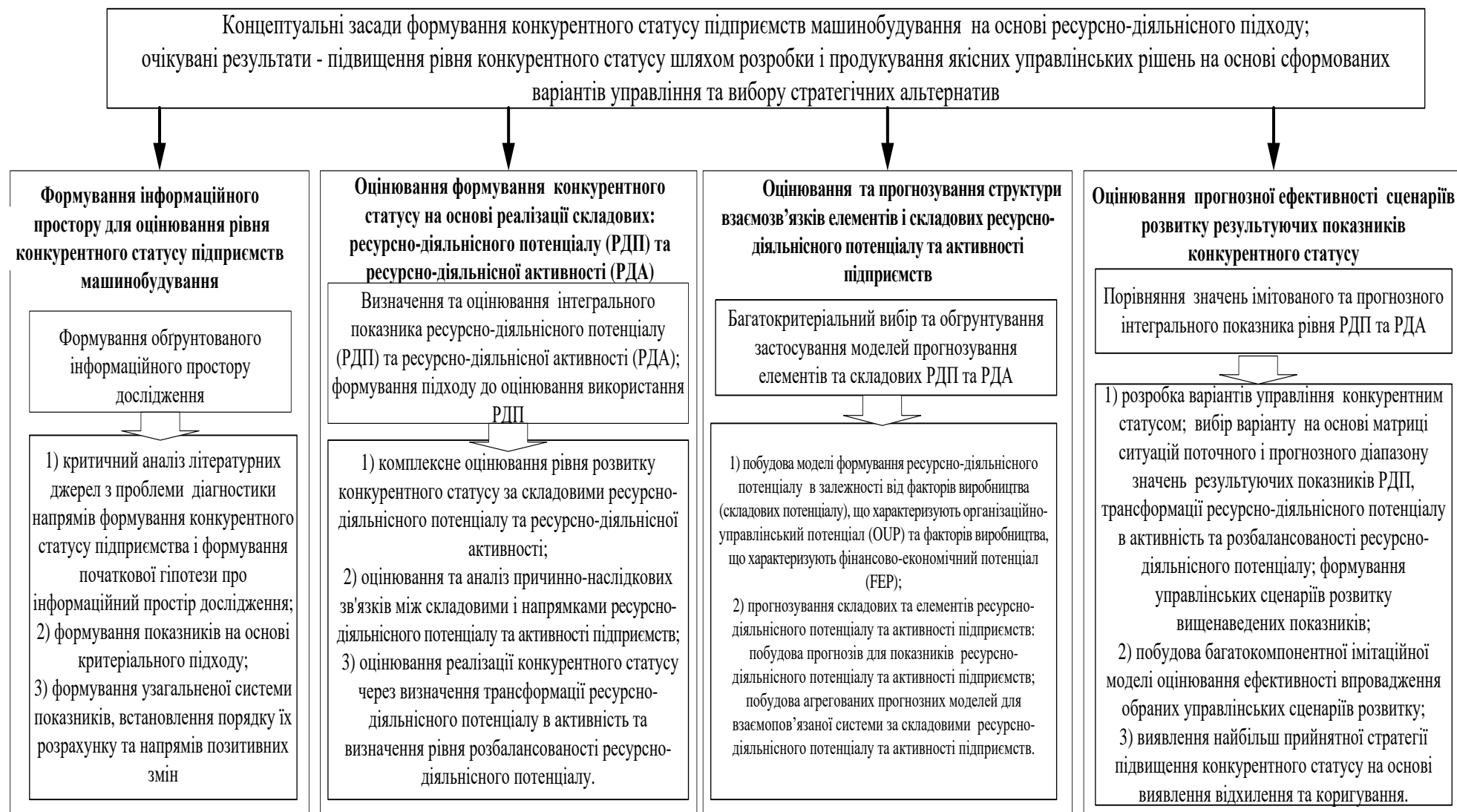


Рис. 4.1. Концептуальні засади формування конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу

Таблиця 4.1

Характеристика варіантів управління ресурсно-діяльнісним потенціалом
(РДП) підприємств машинобудування

Варіант	Характеристика варіанта	Напрями підвищення потенціалу
А	$\text{РДП} \leq 0,5; 0,15 \leq \text{ВР}_{\text{РДП}} \leq 0,35; 1,5 > k_E \geq 1$ $\text{ВР}_{\text{РДП}}$ – рівень розбалансованості ресурсно-діяльнісного потенціалу (відхилення розвиненості); k_E – коефіцієнт трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність у поточному періоді. Окремі елементи РДП у результаті кількісного аналізу набули низьких значень, рівень розбалансованості елементів – високий. Загальна характеристика стану підприємства: нестійкий розвиток	Втручання шляхом інвестування додаткових ресурсів на користь елементів РДП, що відстають, часткової зміни організаційної структури. Це надасть змогу збільшити значення елементів з низьким потенціалом, але призводить до уповільнення розвитку в цілому. Другим кроком є запровадження заходів зі збільшення потенціалу «провідних» елементів
Б	$\text{РДП} \geq 0,5; 0,15 \leq \text{ВР}_{\text{РДП}} \leq 0,35; k_E \geq 1,5$ Значення потенціалів усіх елементів – високі, але розкид значень великий. Загальна характеристика стану підприємства: процеси зміни багато в чому зумовлені випадковими чинниками, висока ймовірність розбалансованості та втрати управління	Необхідною умовою є перерозподіл ресурсів від «провідних» елементів потенціалу до тих, які відстають, що надає змогу збільшити сили й можливості. Водночас варто звернути увагу на загрози тим, що відстають, можливо перенаправлення на «провідні» елементи
В	$\text{РДП} \leq 0,5; \text{ВР}_{\text{РДП}} < 0; k_E < 1$ Значення потенціалів усіх елементів – низькі, рівень розбалансованості мінімальний або дорівнює 0. Загальна характеристика стану підприємства: близький до стагнації	Збільшення потенціалу окремих елементів шляхом інвестиції ресурсів, зменшення загроз, підвищення самостійності, може привести до виділення «лідера» серед елементів потенціалу. Подібна ситуація – зручний час для організаційних змін, кадрових перестановок, інноваційної діяльності
Г	$\text{РДП} \geq 0,5; 0 \leq \text{ВР}_{\text{РДП}} \leq 0,15; k_E \geq 1,5$ Значення потенціалу та ефективності його використання високі. Характерна для підприємств із сильним менеджментом і оптимальним підходом до реалізації РДП	Подальше зміцнення й розвиток РДП підприємства, розвиток інновацій, диверсифікація діяльності

Відповідно до проведеного аналізу особливостей виробничих функцій та їх застосування для оцінки та прогнозування ефективності використання ресурсно-

діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування в роботі використана виробнича функція (ВФ) Кобба–Дугласа [241–242]. ВФ Кобба–Дугласа для оцінки ефективності реалізації конкурентного статусу підприємства машинобудування має наступний загальний вигляд:

$$r = a_0 p_1^{a_1} p_2^{a_2}, \quad (4.1)$$

де p_z – показники ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності, $z = \overline{1, Z}$ – кількість показників (елементів).

Оскільки метою дослідження є визначення впливу та взаємозв'язку факторів ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності за декілька послідовних проміжків часу для досліджуваних підприємств машинобудування, то для побудови виробничих функцій було використано метод аналізу на основі економетричних моделей панельних даних [271–273]. Панельні дані складаються із спостережень одних і тих самих економічних явищ у послідовні періоди часу, тобто поєднують у собі як дані просторового типу, так і типу часових рядів [271–273]. Панельні дані дозволяють будувати більш гнучкі та змістовні моделі, які дозволяють враховувати та аналізувати індивідуальні відмінності між економічними даними, що не можливо зробити у рамках звичайних регресійних моделей

Особливості моделей панельних даних є вирішальною умовою при виборі інструментарію для побудови моделей економічної ефективності реалізації конкурентного статусу, оскільки можна виділити достатню кількість факторів, що характерні тільки для кожного окремого підприємства, що в цілому впливають на кінцевий результат швидкості трансформаційних перетворень. Використання панельних даних в емпіричних дослідженнях дає важливий інструментарій для економічного аналізу, переваги та додаткові можливості якого у порівнянні з іншими інструментами, наступні [271–273]: можливість урахування неоднорідності об'єктів; збільшення інформаційної бази; можливість урахування динаміки процесів; можливість побудови моделей підвищеної складності; зменшення зсувів в агрегованих даних. Існують два базових типи моделей панельних даних: модель з фіксованими ефектами і модель з випадковими ефектами [271–272]. Модель з фіксованими ефектами має наступний загальний вигляд:

$$Y_{it} = \mu_i + X'_{ij} \beta + u_{it}, \quad (4.2)$$

де $X'_{ij} = \{X_{1it}, X_{2it}, \dots, X_{kit}\}$ – вектор порядку $(k \times 1)$ пояснюючих змінних (факторів) без константи; $\beta = \{\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k\}$ – вектор невідомих параметрів у припущенні, що ефект від зміни x є однаковим для всіх i та всіх періодів часу t ; μ_i – індивідуальні (фіксовані) ефекти; $i = 1, 2, 3, \dots, N$; $t = 1, 2, 3, \dots, T$.

Загальна модель з випадковими ефектами має вигляд:

$$Y_{it} = \alpha + X'_{ij} \beta + \mu_i + u_{it}, \quad (4.3)$$

де α є спільним перетином; μ_i – індивідуальні (випадкові) ефекти.

Вибір типу моделі панельних даних є дуже важливим кроком, від якого залежать результати подальшого аналізу та прогнозування досліджуваних процесів. Головне питання вибору – розглядати індивідуальні ефекти μ_i як фіксовані чи випадкові. Основним тестом, що дозволяє виявити, яку модель застосовувати – з фіксованими чи випадковими ефектами, є тест Хаусмана [271–272], що базується на порівнянні двох типів оцінок невідомих параметрів моделі. Статистика для тесту Хаусмана розраховується наступним чином:

$$\chi_H^2 = (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE})' [\hat{V}(\hat{\beta}_{FE}) - \hat{V}(\hat{\beta}_{FE})]^{-1} (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE}), \quad (4.4)$$

де \hat{V} – оцінка коваріаційних матриць; $\beta = \{\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k\}$ – параметри моделей з фіксованими та випадковими ефектами.

При $(\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE}) = 0$ статистика χ_H^2 має асимптотичний χ^2 -розподіл з k ступенями свободи, де k – число параметрів, які необхідно оцінити.

Отже, тест Хаусмана перевіряє, чи значимо різняться між собою оцінки параметрів за моделями з випадковими та фіксованими ефектами. При наявності кореляції між індивідуальними ефектами μ_i та пояснюючими змінними X_{it} перевагу необхідно віддати моделі з фіксованими ефектами, а за її відсутності – моделі з випадковими ефектами. Для побудови моделей оцінки ефективності реалізації конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі наявного ресурсно-діяльнісного потенціалу використано виробничу функцію Кобба–Дугласа, що матиме наступний загальний вигляд:

$$RDP = a_0 \cdot (L^p)^{a_1} \cdot (K^p)^{a_2}, \quad (4.5)$$

де L^p – фактор виробництва, що характеризує потенціал роботи персоналу; K^p – фактор виробництва, що характеризує потенціал ресурсних витрат.

Аналогічно для побудови моделей оцінки ефективності реалізації конкурентного статусу підприємств на основі стану ресурсно-діяльнісної активності досліджуваних підприємств використано виробничу функцію Кобба–Дугласа:

$$RDA = b_0 \cdot (L^a)^{b_1} \cdot (K^a)^{b_2}, \quad (4.6)$$

де L^a – фактор виробництва, що характеризує активність роботи персоналу, K^a – фактор виробництва, що характеризує активність ресурсних витрат. Після лінеаризації досліджувані моделі панельних даних матимуть наступний загальний вигляд:

$$\ln RDP = \ln a_0 + a_1 \ln(L^p) + a_2 \ln(K^p), \quad (4.7)$$

$$\ln RDA = \ln b_0 + b_1 \ln(L^a) + b_2 \ln(K^a). \quad (4.8)$$

Обираючи інструментарій побудови виробничих функцій, надаємо перевагу моделям панельних даних з індивідуальними фіксованими ефектами. Таким чином, загальна модель з матиме вигляд:

$$\ln RDP_{it} = d_{0i} + d_0 + a_1 \ln(L_{it}^p) + a_2 \ln(K_{it}^p) + \varepsilon_{it}^p, \quad (4.9)$$

де $d_{0i} + d_0 = \ln a_{0i}$, d_0 – фіксований ефект, що відображує загальний економічний клімат в Україні, особливості розвитку галузі, що впливають на ресурсно–діяльнісний потенціал досліджуваних підприємств машинобудування; d_{0i} – неспостережувані специфічні ефекти, що відображують відмінності у формуванні ресурсно–діялісного потенціалу досліджуваних підприємств машинобудування, а саме індивідуальні ефекти управління ним, чим більше значення індивідуального ефекту d_{0i} , тим ефективніше використовуються ресурси та вищий рівень РДП підприємства машинобудування; RDP_{it} – значення РДП для i -го підприємства машинобудування в t -й період часу, L_{it}^p, K_{it}^p – значення факторних ознак для i -го підприємства машинобудування в t -й період часу, ε_{it}^p – похибки побудови моделі, некорельовані між собою як за підприємствами машинобудування, так і за періодами часу.

$$\ln RDA_{it} = c_{0i} + c_0 + b_1 \ln(L_{it}^a) + b_2 \ln(K_{it}^a) + \varepsilon_{it}^a, \quad (4.10)$$

де $c_{0i} + c_0 = \ln b_{0i}$, c_0 – фіксований ефект, що відображує загальний економічний клімат в Україні, особливості розвитку галузі, що впливають на ресурсно–діялісну активність досліджуваних підприємств машинобудування; c_{0i} – неспостережувані специфічні ефекти, що відображують відмінності ресурсно–діялісної активності досліджуваних підприємств машинобудування, а саме індивідуальні ефекти управління, чим більше значення індивідуального ефекту c_{0i} , тим вище рівень РДА підприємства машинобудування; RDA_{it} – значення РДА для i -го підприємства в t -й період часу, L_{it}^a, K_{it}^a – значення факторних ознак для i -го підприємства в t -й період часу, ε_{it}^a – похибки побудови моделі, некорельовані між собою як за підприємствами машинобудування, так і за періодами часу. Модель виробничої функції формування ресурсно–діялісного потенціалу (RDP) в залежності від факторів виробництва (складових потенціалу), а саме організаційно–управлінський потенціал (OUP) та факторів виробництва, що характеризує потенціал ресурсних витрат, а саме фінансово–економічний потенціал (FER), побудована в PPP Eviews [274] представлена на рис. 4.2.

Побудовані моделі виробничої функції формування ресурсно–діялісного потенціалу (RDP) за різними складовими факторів виробництва наведені у додатку Л. Найбільш адекватні та економічно інтерпретовані моделі формування ресурсно–діялісного потенціалу (RDP), їх коефіцієнти еластичності та критерії адекватності наведені у табл. 4.2.

Dependent Variable: RDP?
 Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)
 Sample: 2016 2019
 Included observations: 4
 Cross-sections included: 7
 Total pool (balanced) observations: 28
 Linear estimation after one-step weighting matrix

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.534236	0.109149	4.894568	0.0001
OUP?	0.362083	0.122857	2.877467	0.0259
FEP?	0.410741	0.080007	5.133818	0.0001
Fixed Effects (Cross)				
_01—C	0.201847			
_02—C	-0.035109			
_03—C	0.029006			
_04—C	0.134374			
_05—C	0.063613			
_06—C	-0.328293			
_07—C	-0.065438			
Cross-section fixed (dummy variables)				
Weighted Statistics				
R-squared	0.939269	Mean dependent var		0.947365
Adjusted R-squared	0.913699	S.D. dependent var		0.596641
S.E. of regression	0.162676	Sum squared resid		0.502807
F-statistic	36.73218	Durbin-Watson stat		2.178268
Prob(F-statistic)	0.000000			

Рис. 4.2. Модель виробничої функції формування ресурсно-діяльнісного потенціалу (RDP)

Таблиця 4.2

Моделі формування ресурсно-діяльнісного потенціалу

Фактори виробництва		Фактор виробництва, що характеризує потенціал ресурсних витрат	
		FEP	
Фактори виробництва, що характеризують потенціал роботи персоналу	OUP	$RDP_i = (0.534 + a_{0i}^1) \cdot OUP^{0.36} \cdot FEP^{0.41}$	$R^2 = 0.93$
	VKP	$RDP_i = (0.399 + a_{0i}^2) \cdot VKP^{0.48} \cdot FEP^{0.37}$	$R^2 = 0.92$
	OTD	$RDP_i = (0.795 + a_{0i}^3) \cdot OTD^{0.03} \cdot FEP^{0.44}$	$R^2 = 0.93$
	UTD	$RDP_i = (0.577 + a_{0i}^4) \cdot UTD^{0.23} \cdot FEP^{0.37}$	$R^2 = 0.94$

Модель виробничої функції формування ресурсно-діяльнісної активності (RDA) в залежності від факторів виробництва, що характеризує активність роботи персоналу, а саме рівень організації та змістовності трудової діяльності (OZTDA) та факторів виробництва, що характеризує активність ресурсних витрат, а саме рівень фінансово-економічної активності (FEA), побудована в ППП Eviews представлена на рис. 4.3.

Побудовані моделі виробничої функції формування ресурсно-діяльнісної активності (RDA) за різними складовими діяльнісних факторів виробництва наведені у додатку X. Найбільш адекватні та економічно обґрунтовані моделі формування ресурсно-діяльнісної активності (RDA), їх коефіцієнти еластичності та критерії адекватності наведені у табл. 4.3.

Dependent Variable: RDA?
 Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)
 Sample: 2020 2024
 Included observations: 4
 Cross-sections included: 7
 Total pool (balanced) observations: 28
 Linear estimation after one-step weighting matrix

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.482701	0.076070	6.345489	0.0000
OZTDA?	0.165388	0.040028	4.131846	0.0006
FEA?	0.086322	0.096341	2.896005	0.0315
Fixed Effects (Cross)				
_01—C	0.161972			
_02—C	0.086109			
_03—C	0.027283			
_04—C	0.025439			
_05—C	0.022135			
_06—C	-0.353525			
_07—C	0.030588			
Cross-section fixe(dummy variables)				
Weighted Statistics				
R-squared	0.943985	Mean dependent var		0.862378
Adjusted R-squared	0.920400	S.D. dependent var		0.466422
S.E. of regression	0.071474	Sum squared resid		0.097061
F-statistic	40.02427	Durbin-Watson stat		2.148073
Prob(F-statistic)	0.000000			

Рис. 4.3. Модель виробничої функції формування ресурсно-діяльній активності (RDA)

Таблиця 4.3

Моделі формування ресурсно-діяльній активності

Фактори виробництва		Фактор виробництва, що характеризує активність ресурсних витрат	
		FEA	IIA
Фактор виробництва, що характеризує активність роботи персоналу	OZTDA	$RDA_i = (0.482 + b_{0i}^1) \cdot OZTDA^{0.16} \cdot FEA^{0.08}$ $R^2 = 0.94$	$RDA_i = (0.379 + b_{0i}^4) \cdot OZTDA^{0.14} \cdot IIA^{0.24}$ $R^2 = 0.97$
	VKA	$RDA_i = (0.998 + b_{0i}^2) \cdot VKA^{0.78} \cdot FEA^{0.19}$ $R^2 = 0.98$	$RDA_i = (0.652 + b_{0i}^5) \cdot VKA^{0.61} \cdot IIA^{0.24}$ $R^2 = 0.97$
	UTDA	$RDA_i = (0.749 + b_{0i}^3) \cdot UTDA^{0.04} \cdot FEA^{0.18}$ $R^2 = 0.97$	—
	MA	—	$RDA_i = (0.715 + b_{0i}^6) \cdot MA^{0.39} \cdot IIA^{0.26}$ $R^2 = 0.96$

На рис. 4.4–4.5 наведено значення фіксованих ефектів для моделей виробничої функції формування ресурсно-діяльній потенціалу (RDP) ($a_{oi} = e^{d_0 + d_{0i}}$) та ресурсно-діяльній активності (RDA) ($b_{oi} = e^{c_0 + c_{0i}}$).

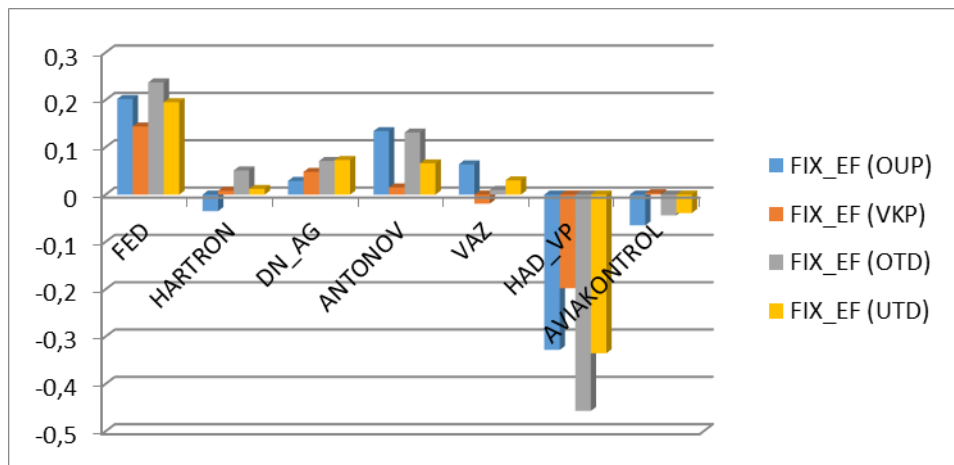


Рис. 4.4. Фіксовані ефекти моделей формування ресурсно–діяльнісного потенціалу (RDP) для підприємств машинобудування

На основі економічної інтерпретації значень фіксованих ефектів, що характеризують неспостережувані специфічні особливості та відображують відмінності у формуванні ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності для досліджуваних підприємств машинобудування, а саме індивідуальні ефекти управління та вплив факторів зовнішнього середовища можна отримати діагностичні оцінки для виявлення сильних та слабких сторін в управлінні.

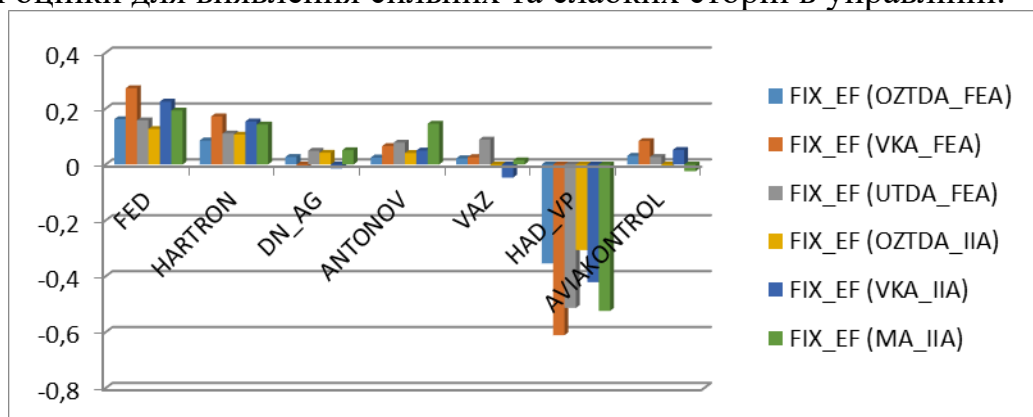


Рис. 4.5. Фіксовані ефекти моделей формування ресурсно–діяльнісної активності (RDA) для підприємств машинобудування

Таким чином, моделювання рівня RDP та рівня RDA для кожного окремого підприємства здійснюється за окремою залежністю, оскільки моделі будуть відрізнятися за величинами фіксованих індивідуальних ефектів, однак схема розрахунку локальних складових потенціалу та активності та загального їх рівня є однаковою для усіх досліджуваних підприємств машинобудування. Отримані результати розрахунків необхідні для розробки множини заходів управління трансформаційними перетвореннями в кожній конкретній ситуації та отримання прогностичних оцінок ефективності їх реалізації. Прогнозування майбутніх тенденцій розвитку господарюючих суб'єктів економіки України відбувається в умовах невизначеності і нестабільності зовнішнього середовища, а також ослабленого внутрішнього середовища підприємств машинобудування [268, 278–276], що

вимагає вдосконалення інструментів і засобів прогнозування для попередження несприятливих та кризових ситуацій, які впливають на конкурентний статус. Виходячи з цього, відповідно до цілей дослідження і розробленої методики інструментального дослідження структури взаємозв'язків елементів і складових ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності підприємств цільовою спрямованістю даного модуля є розробка комплексних прогнозних моделей для прогнозування досліджуваних складових та елементів за ієрархією управління, що враховує комплексний характер поведінки і ступінь взаємозв'язку процесів, що протікають на підприємстві машинобудування.

Для побудови прогнозів для складових ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності підприємств використано інструментарій методів і моделей трендового аналізу динаміки показників [241, 242, 277]. Прогнози для 10 показників – складових ресурсно-діяльнісного потенціалу ($x_1 - x_{10}$) та 11 показників – складових ресурсно-діяльнісної активності ($a_{x1} - a_{x11}$). Фрагмент результатів за отриманими трендовими моделями (у ППП Excel та Eviews) прогнозування для вибірових показників: (p_{x4}) – коефіцієнт професійної гнучкості та (a_{x9}) – можливість впливу на спосіб/метод ведення робіт для ПАТ «ФЕД» наведено на рис. 4.6.

Для реалізації завдання побудови агрегованих прогнозних моделей для взаємопов'язаної системи за елементами ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності підприємств з урахуванням взаємодії та причинно-наслідкових взаємозв'язків в роботі реалізовано інструментарій прогнозування на основі VAR-технологій [242, 272, 278].

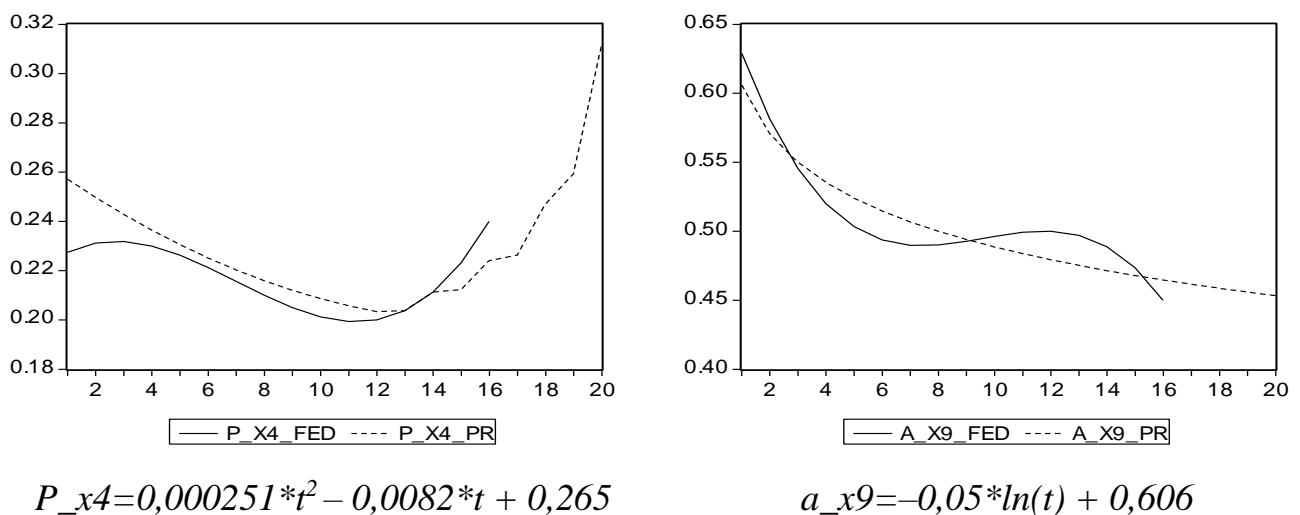


Рис. 4.6. Графіки фактичних та прогнозних значень показників для ПАТ «ФЕД»

Вибір даного інструментарію (векторних-авторегресійних моделей) прогнозування динаміки досліджуваних індикаторів конкурентного статусу підприємств обумовлений наступними особливостями та перевагами [242, 272, 278]:

зручний інструментарій коротко– та середньострокового прогнозування окремих часових рядів;

досліджують динамічний зв'язок між поточними та лаговими значеннями досліджуваного показника;

апарат одночасного моделювання декількох часових рядів показників за допомогою системи динамічних рівнянь;

дозволяють всебічно та фундаментально описати і проінтерпретувати взаємозв'язки між досліджуваними динамічними рядами показників.

Системність і комплексність запропонованого в дослідженні інструментарію прогнозування полягає в його взаємозв'язку і послідовності з основними модулями методики інструментального дослідження структури взаємозв'язків елементів і складових ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності підприємств; в якості вихідної системи показників за елементами використовується інформаційна множина показників, які агреговані в певні системи на основі оцінки причинності між елементами ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності підприємств за тестом Гренджера. Сутність VAR–моделювання для прогнозування динаміки показників полягає в наступному: припустимо, що існують наступні часові ряди: $\{Y_{1t}\}$ та $\{Y_{2t}\}$.

Загальний вигляд VAR–моделі для двох часових рядів можна представити наступним чином:

$$\begin{aligned} Y_{1t} &= \gamma_{10} - \gamma_{12}Y_{2t} + \beta_{11}Y_{1,t-1} + \beta_{12}Y_{2,t-1} + u_{1t}, \\ Y_{2t} &= \gamma_{20} - \gamma_{21}Y_{1t} + \beta_{21}Y_{1,t-1} + \beta_{22}Y_{2,t-1} + u_{2t}, \end{aligned} \quad (4.11)$$

де $\gamma_{10}, \gamma_{20}, \gamma_{12}, \gamma_{21}, \beta_{11}, \beta_{21}, \beta_{22}$ – коефіцієнти, які відображають взаємозв'язок між поточними та лаговими значеннями показників (передбачається, що Y_{1t} і Y_{2t} є стаціонарними процесами; випадкові величини (помилки) u_{1t} і u_{2t} є білим шумом і не корелюються між собою).

Фрагмент прогновної VAR–моделі, побудованої в ППП Eviews для ПАТ «ФЕД» наведено на рис. 4.7.

Таким чином, динамічна система одночасних рівнянь, що представляє собою комбінацію моделей авторегресії і лагових моделей взаємозв'язку показників за елементами організаційно–управлінського потенціалу (OUP), фінансово–економічної (FEA) та інноваційно–інвестиційної активності (ІА) для ПАТ «ФЕД» має наступний вигляд.

$$\left\{ \begin{aligned} OUP &= 0.744 * OUP(-1) - 0.258 * OUP(-2) + 0.082 * FEA(-1) - 0.382 * FEA(-2) + \\ &+ 0.173 * ІА(-1) - 0.30 * ІА(-2) + 0.259 \\ FEA &= 0.709 * OUP(-1) - 0.147 * OUP(-2) + 1.382 * FEA(-1) + 0.082 * FEA(-2) - \\ &- 0.187 * ІА(-1) + 0.908 * ІА(-2) - 0.289 \\ ІА &= -0.305 * OUP(-1) + 0.242 * OUP(-2) - 0.211 * FEA(-1) + 0.236 * FEA(-2) + \\ &+ 1.209 * ІА(-1) - 0.293 * ІА(-2) + 0.034 \end{aligned} \right.$$

Sample(adjusted): 3 20

Included observations: 18 after adjusting endpoints

Standard errors & t-statistics in parentheses

	OUP	FEA	IIA
OUP(-1)	0,743605 (0,98204) (0,75721)	0,708794 (0,84328) (0,84052)	-0,305348 (0,19629) (-1,55562)
OUP(-2)	-0,258421 (1,10285) (-0,23432)	-0,146656 (0,94702) (-0,15486)	0,241766 (0,22043) (1,09677)
FEA(-1)	0,081745 (1,52119) (0,05374)	1,382144 (1,30625) (1,05810)	-0,211165 (0,30405) (-0,69451)
FEA(-2)	-0,382046 (1,92919) (-0,19803)	0,081878 (1,65661) (0,04943)	0,235819 (0,38560) (0,61156)
IIA(-1)	0,172558 (2,37686) (0,07260)	-0,187108 (2,04102) (-0,09167)	1,208714 (0,47508) (2,54424)
IIA(-2)	-0,300318 (2,98778) (-0,10052)	0,908489 (2,56562) (0,35410)	-0,293454 (0,59719) (-0,49139)
C	0,259545 (0,12726) (2,03942)	-0,289881 (0,10928) (-2,65259)	0,033537 (0,02544) (1,31841)
R-squared	0,910059	0,981067	0,944192
Adj, R-squared	0,899001	0,970740	0,913751
Sum sq, resids	0,001418	0,001046	5,67E-05
S,E, equation	0,011355	0,009750	0,002270
F-statistic	27,336060	94,99888	31,01720
Log likelihood	59,49777	62,23973	88,47875
Akaike AIC	-5,833085	-6,137748	-9,053194
Schwarz SC	-5,486829	-5,791492	-8,706939
Determinant Residual		7,42E-18	
Covariance			
Log Likelihood		278,3631	
Akaike Information Criteria		-28,59590	
Schwarz Criteria		-27,55713	

Рис. 4.7. VAR (2) – модель прогнозування за елементами організаційно-управлінського потенціалу, фінансово-економічної та інноваційно-інвестиційної активності для ПАТ «ФЕД»

На рис. 4.8 наведено фрагмент результатів побудови VAR-моделей прогнозування в ППП Eviews для сформованих груп індикаторів за тестом Гренджера – графіки фактичних та прогнозних значень індикаторів (елементів) для ПАТ «ФЕД». В табл. 4.4 представлені агреговані результати адекватності VAR – моделей прогнозування для виділених 4 груп за взаємопов'язаними елементами ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності підприємств для ПАТ «ФЕД» (вид моделей прогнозування за всіма групами елементів ресурсно-діяльнісного

потенціалу та активності наведено у додатку Ц) на основі коефіцієнта детермінації, скоригованого коефіцієнта детермінації, критерію статистичної значущості Фішера, інформаційних критеріїв адекватності Акайке і Шварца, як для кожної локальної змінної, так і для всієї сукупності в цілому по досліджуваній групі.

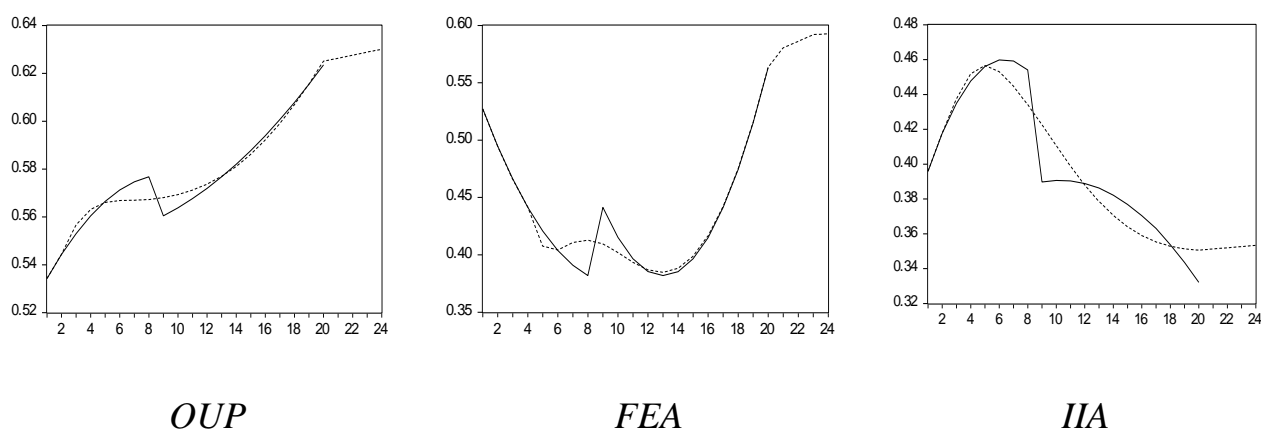


Рис. 4.8. Графіки фактичних та прогнозних значень індикаторів (елементів) для ПАТ «ФЕД» за VAR-моделлю

Наведені значення критеріїв підтверджують високий рівень адекватності й статистичної значущості побудованих моделей прогнозування індикаторів ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності для даного підприємства.

Таблиця 4.4

Оцінка адекватності VAR – моделей для груп індикаторів ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності ПАТ «ФЕД»

Показник	R-squared (к-т детермінації)	Adj R-squared (скор, к-т детермінації)	F-statistic (критерій Фішера)	Akaike AIC (критерій Акайке)	Schwarz SC (критерій Шварца)	Akaike AIC	Schwarz SC
1 група індикаторів (елементів) ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності							
OUP	0,9101	0,8990	27,34	-5,83	-5,49	-28,59	-27,56
FEA	0,9811	0,9707	95,00	-6,14	-5,79		
IIA	0,9442	0,9138	31,02	-9,05	-8,71		
2 група індикаторів (елементів) ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності							
VKA	0,9990	1,0000	1289,00	-15,38	-14,93	-47,46	-45,68
MA	0,9986	0,9973	778,11	-9,67	-9,22		
VKP	0,9588	0,9222	26,20	-10,70	-10,26		
3 група індикаторів (елементів) ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності							
OZTD	0,9973	0,9950	422,16	-5,61	-5,16	-17,82	-16,03
FEP	0,9625	0,9573	87,08	-4,46	-4,01		
4 група індикаторів (елементів) ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності							
UTD(p)	0,9711	0,9553	61,52	-5,74	-5,39	-14,02	-12,98
UTD(a)	0,9900	0,9846	181,85	-1,29	-0,95		
OTD	0,9834	0,9744	108,82	-3,31	-2,96		

Динамічна система одночасних рівнянь взаємозв'язку індикаторів (елементів)

ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності за виділеними групами для ПАТ «ФЕД» має такий вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} OZTD = 0.173 * OZTD(-1) - 0.289 * OZTD(-2) - 0.262 * FEP(-1) + 0.223 * FEP(-2) + 0.208 \\ FEP = -0.011 * OZTD(-1) - 0.876 * OZTD(-2) - 0.087 * FEP(-1) + 0.336 * FEP(-2) + 0.214 \\ VKA = 0.274 * VKA(-1) - 0.174 * VKA(-2) - 0.026 * MA(-1) - 0.036 * MA(-2) - \\ - 0.482 * VKP(-1) + 0.329 * VKP(-2) + 0.054 \\ MA = 0.663 * VKA(-1) + 0.088 * VKA(-2) + 0.096 * MA(-1) - 0.229 * MA(-2) + \\ + 0.196 * VKP(-1) - 0.319 * VKP(-2) - 0.272 \\ VKP = -0.716 * VKA(-1) + 0.753 * VKA(-2) + 0.048 * MA(-1) - 0.175 * MA(-2) + \\ + 0.703 * VKP(-1) - 0.103 * VKP(-2) + 0.028 \\ UTD(p) = 0.215 * UTD(p)(-1) - 0.340 * UTD(p)(-2) + 0.032 * UTD(a)(-1) - 0.025 * UTD(a)(-2) - \\ - 0.088 * OTD(-1) + 0.018 * OTD(-2) + 0.065 \\ UTD(a) = 0.716 * UTD(p)(-1) - 0.152 * UTD(p)(-2) + 0.455 * UTD(a)(-1) + 0.658 * UTD(a)(-2) - \\ - 0.166 * OTD(-1) + 0.390 * OTD(-2) + 0.401 \\ OTD = 0.521 * UTD(p)(-1) - 0.617 * UTD(p)(-2) - 0.127 * UTD(a)(-1) + 0.128 * UTD(a)(-2) + \\ + 0.101 * OTD(-1) - 0.216 * OTD(-2) + 0.187 \end{array} \right.$$

Параметри авторегресійної складової VAR–моделі характеризують зміну конкретної складової в момент часу (t) під впливом своєї зміни в попередні моменти часу (t – 1). Параметри при лагових змінних характеризують короткострокові зміни, прогнозованого індикатору під впливом зміни інших факторів на одиницю свого виміру.

Для економічної інтерпретації параметрів моделі використовують поняття мультиплікатора і стабільності та розрізняють [241, 271, 277]:

проміжний мультиплікатор, що визначає загальну абсолютну зміну результату залежної змінної в момент часу (t + 1) і розраховується як добуток параметрів моделі для відповідного лага і спільного їхнього впливу;

довгостроковий мультиплікатор визначає загальні абсолютні зміни результату залежної змінної в довгостроковому періоді і розраховується як добуток параметра короткострокової зміни на суму параметрів авторегресії в поліноміальному вигляді для відповідного числа лагів моделювання;

модель авторегресії є стабільною, якщо абсолютне значення параметру авторегресії менше одиниці.

Розрахункові значення короткострокового і довгострокового мультиплікатора для побудованого комплексу моделей прогнозування (елементів) ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності за виділеними групами для ПАТ «ФЕД» представлені в табл. 4.5.

Отримані прогнозні результати як за складовими, так і за елементами ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності підприємств є основою для

розробки та реалізації сценаріїв управління для забезпечення належного рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Таблиця 4.5

Інтерпретація параметрів моделей прогнозування (елементів) ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності ПАТ «ФЕД»

Показник	Короткостроковий мультиплікатор	Довгостроковий мультиплікатор	Стабільність траєкторії показника
<i>1 група індикаторів (елементів) ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності</i>			
<i>OUP</i>	3,7450	2,4926	нестабільна
<i>FEA</i>	0,1153	2,6806	стабільна
<i>ПА</i>	0,0783	0,1369	нестабільна
<i>2 група індикаторів (елементів) ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності</i>			
<i>VKA</i>	12,16	5,1523	стабільна
<i>МА</i>	0,0841	8,0722	стабільна
<i>VKP</i>	8,1105	0,2969	стабільна
<i>3 група індикаторів (елементів) ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності</i>			
<i>OZTD</i>	6,111	417506	нестабільна
<i>FEP</i>	1,591	36919	нестабільна
<i>4 група індикаторів (елементів) ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності</i>			
<i>UTD(p)</i>	0,0043	1,7761	нестабільна
<i>UTD(a)</i>	186,322	5560,9	нестабільна
<i>OTD</i>	13303,2	1219,09	нестабільна

Узагальнення результатів дослідження дозволило запропонувати науково–практичний підхід до оцінювання та прогнозування структури взаємозв'язків елементів і складових ресурсно–діяльнісного потенціалу та активності підприємств машинобудування, що подано на рис. 4.9. Цільовою спрямованістю удосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємства є розробка моделей прогнозування в будь–яких непередбачених ситуаціях, і, як наслідок, підвищення/зростання рівня конкурентного статусу в умовах незбалансованих процесів трансформаційних перетворень потенціалу в активність. Отже, для оцінки та аналізу всієї сукупності процесів у системах управління конкурентоспроможністю підприємств машинобудування стає неможливим використання лише традиційного управлінського підходу для розробки ефективних управлінських рішень, а з цією метою використано підхід на основі методу системної динаміки, який дозволив обґрунтувати логіку розвитку системи за умови впливу на неї багатьох взаємозалежних факторів на основі імітаційних моделей [279, 280, с. 113–136]. В дослідженні запропоновано інструментальні засоби оцінки, аналізу та прогнозування рівня конкурентного статусу та показників ефективності трансформаційних перетворень на основі побудови системно–динамічної імітаційної потокової моделі з урахуванням комплексу причинно–наслідкових взаємозв'язків, впровадження яких підвищить обґрунтованість продукування та прийняття рішень щодо ефективного управління стійким конкурентним розвитком підприємства.



Рис. 4.9. Підхід до оцінювання та прогнозування структури взаємозв'язків складових конкурентного статусу підприємств машинобудування

Для прогнозування ефективності варіантів управління ресурсно–діяльнісним потенціалом досліджуваних підприємств машинобудування, тобто можливих наслідків управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності їх діяльності, в роботі використано метод системної динаміки. В системній динаміці використовуються такі основні методи: причинно–наслідкові діаграми та імітаційне моделювання. Важлива роль причинно–наслідкових діаграм полягає в їх здатності наочно і яскраво представити механізми виникнення чи розвитку проблеми, а також визначити варіанти перспективних шляхів її вирішення. Системна динаміка, як метод імітаційного моделювання включає наступні процедури: структуризація об'єкта, побудова системної діаграми з урахуванням зв'язків між елементами, визначення змінних та темпів їх зростання, побудова гіпотез щодо залежностей між змінними, оцінка параметрів.

Етапи побудови моделі системної динаміки наступні [279, 280, с. 113–136]:

- 1) побудова базової структури моделі у вигляді орієнтованого графа;
- 2) параметризація графа та побудова відповідної системи рівнянь;
- 3) оцінка адекватності моделі та проведення експериментів.

Реалізація моделей здійснюється за допомогою таких програмних засобів, як VenSim, AnyLogic, PowerSim, Stella, ModelMaker та ін. До переваг імітаційних моделей системної динаміки відносять можливість відображувати розгалужені причинно–наслідкові зв'язки між змінними, простота побудови математичних залежностей та використання термінології, синонімічної до економічної. Отже, з огляду на особливості моделей системної динаміки, вони є надзвичайно зручним інструментом для вирішення завдань дослідження процесів формування конкурентного статусу та управління ресурсно–діяльнісним потенціалом підприємств. Спираючись на систему показників оцінки ресурсно–діялісного потенціалу досліджуваних підприємств за напрямками та на методику оцінки рівня розбалансованості складових та ефективності використання РДП, базова концептуальна модель управління ресурсно–діялісним потенціалом та формування конкурентного статусу підприємств машинобудування, побудована в ППП Vensim матиме наступний вигляд (рис. 4.10). Базову модель формують три основні типи змінних:

вихідні коефіцієнти показників активності та потенціалу, які є незалежними змінними і значення яких задаються чисельно (додаток III);

розрахункові змінні, які відповідають інтегральним оцінкам складових РДП (RDP) та РДА (RDA), обчисленим на основі методики інтегрального рейтингового оцінювання;

результуючі змінні, які є індикаторами стану системи, та відображують інтегральні оцінки РДП (RDP) та РДА (RDA), коефіцієнт трансформації ресурсно–діялісного потенціалу в активність ($k_{\text{ЕК}}$); загальне значення рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу машинобудівного підприємства $\text{ВР}_{\text{РДП}}$ ($\text{ВР}_{\text{Рdp}}$).

Базове моделювання здійснюється на 6 періодів: початковий період – 2019 рік, кінцевий – 2022 рік. Прогнозне моделювання здійснюється на період: 2020–2021 рр. Після побудови базової концептуальної моделі управління ресурсно–

діяльнісним потенціалом підприємств здійснюється параметризація графа та побудова відповідної системи рівнянь.

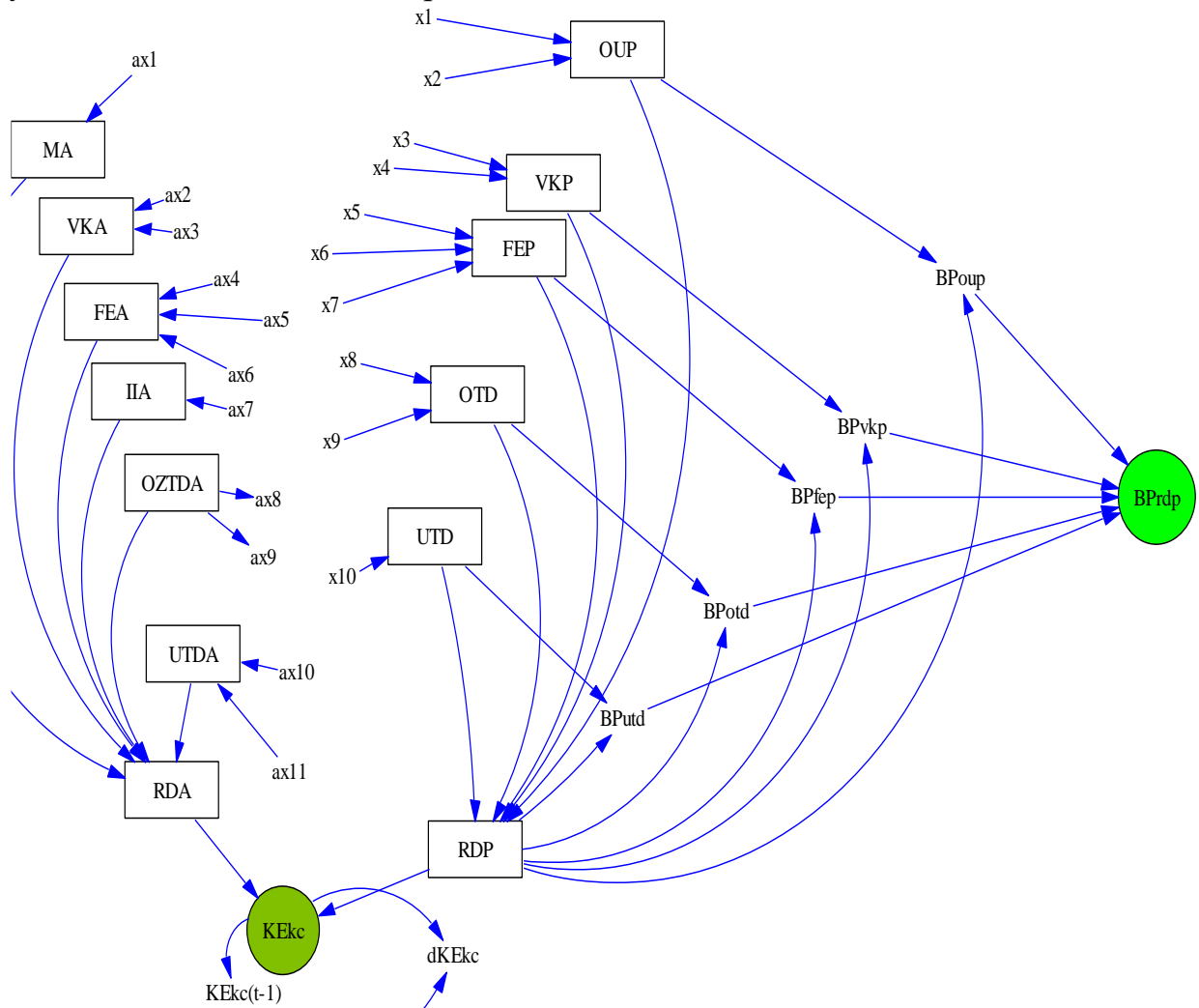


Рис. 4.10. Базова концептуальна модель управління ресурсно–діяльнісним потенціалом (RDP) та формування конкурентного статусу підприємств

Вихідні коефіцієнти ax_i та x_j , які є незалежними змінними, впливають на моделювання решти змінних. Для отримання прогностичних значень вихідних змінних на 2020–2021 рр. використаємо побудовано відповідні моделі прогнозування для кожного показника для кожного підприємства. На основі отриманих модельних значень вихідних коефіцієнтів обчислюються модельні значення інтегральних оцінок часткових складових РДП (RDP) та РДА (RDA), використовуючи алгоритми, застосовані для обчислення реальних значень цих складових для досліджуваних підприємств. Для моделювання результуючих змінних, які є індикаторами стану системи, та відображують інтегральні оцінки РДП (RDP) та РДА (RDA), використано моделі панельних даних на основі виробничої функції (ВФ) Кобба–Дугласа у PPP Eviews.

В базовій імітаційній моделі взяті за основу агреговані моделі ВФ для моделювання рівня РДП (RDP) та РДА (RDA), загальний вид яких представлений наступною комплексною системою рівнянь:

$$RDP_i = \frac{1}{4} \left[\begin{aligned} & (0.534 + a_{0i}^1) \cdot OUP^{0.36} \cdot FEP^{0.41} + (0.399 + a_{0i}^2) \cdot VKP^{0.48} \cdot FEP^{0.37} + \\ & + (0.795 + a_{0i}^3) \cdot OTD^{0.03} \cdot FEP^{0.44} + (0.577 + a_{0i}^4) \cdot UTD^{0.23} \cdot FEP^{0.37} \end{aligned} \right]$$

$$RDA_i = \frac{1}{6} \left[\begin{aligned} & (0.482 + b_{0i}^1) \cdot OZTDA^{0.16} \cdot FEA^{0.08} + (0.998 + b_{0i}^2) \cdot VKA^{0.78} \cdot FEA^{0.19} + \\ & + (0.749 + b_{0i}^3) \cdot UTDA^{0.04} \cdot FEA^{0.18} + (0.379 + b_{0i}^4) \cdot OZTDA^{0.14} \cdot IIA^{0.24} + \\ & + (0.652 + b_{0i}^5) \cdot VKA^{0.61} \cdot IIA^{0.24} + (0.715 + b_{0i}^6) \cdot MA^{0.39} \cdot IIA^{0.26} \end{aligned} \right]$$

Моделювання рівня РДП (RDP) та РДА (RDA) для кожного окремого підприємства здійснюватиметься за окремою залежністю, оскільки моделі будуть відрізнятися за величинами індивідуальних фіксованих ефектів, однак схема обчислення цих змінних є однаковою для усіх підприємств (рис. 4.11).

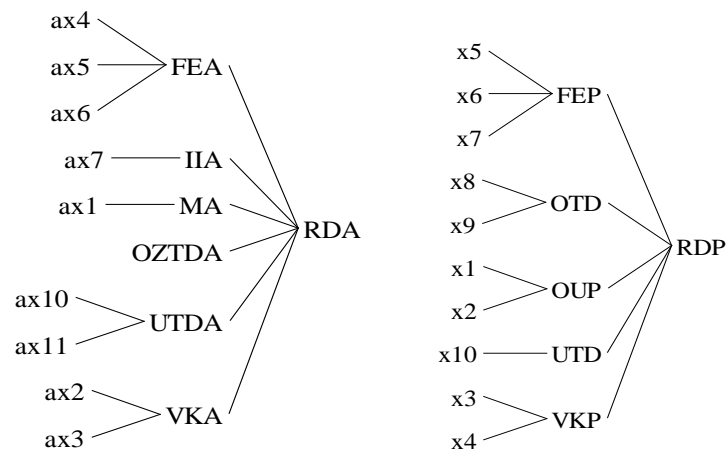


Рис. 4.11. Схема моделювання рівня РДП (RDP) та РДА (RDA) у моделі системної динаміки

Коефіцієнт трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність та загальне значення рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу обчислюються за алгоритмом (рис. 4.12).

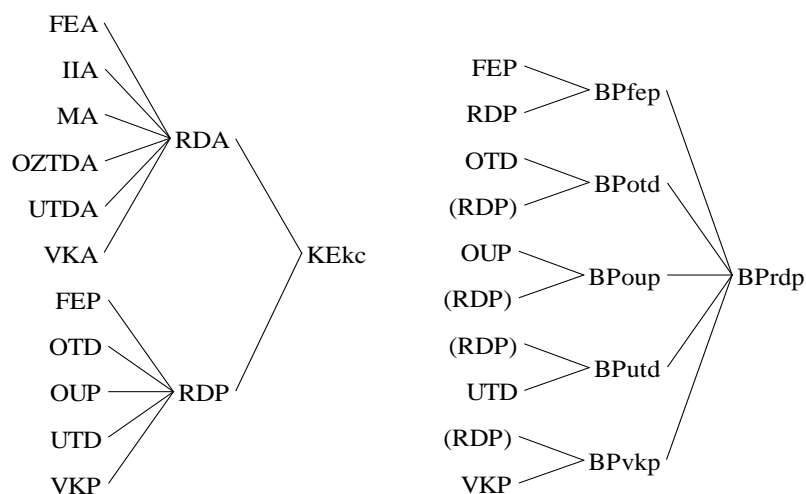


Рис. 4.12. Схема моделювання коефіцієнту трансформації РДП (RDP) в активність та рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу

Після введення усіх необхідних співвідношень, здійснюється налаштування моделі на реальних даних діяльності підприємств та проводиться оцінка адекватності моделі. Емпіричною мірою точності моделювання є величина похибки, що визначається як різниця між модельованими і фактичними значеннями досліджуваного показника. Для оцінки точності моделювання й адекватності моделі використовується ряд статистичних критеріїв (табл. 4.6). Оцінку побудованої моделі системної динаміки було здійснено на вихідних даних підприємства ПАТ «ФЕД» за 2016–2019 рр. Після введення усіх вихідних даних отримано результати базового прогону моделі (додаток П). За отриманими результатами показник середньої похибки моделювання не перевищує 0,03 за даними показниками, а показник середньої процентної похибки не перевищує 8 %. Середні даних показників за усією множиною змінних відповідно дорівнюють 0,001 та 0,563 %. Отримані значення свідчать про високу точність побудованої імітаційної моделі, що забезпечує високу точність прогнозування.

Таблиця 4.6

Оцінка якості моделей прогнозування

Критерій	Формула обчислення	Критичне значення
Середня помилка	$m.e. = \frac{\sum_{t=1}^n e_t}{n}$	$\rightarrow 0$
Середня абсолютна помилка	$m.a.e. = \frac{\sum_{t=1}^n e_t }{n}$	$\rightarrow 0$
Сума квадратів помилок	$s.s.e. = \sum_{t=1}^n e_t^2$	$\rightarrow 0$
Середньоквадратична помилка	$m.s.e. = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n e_t^2}{n}}$	$\rightarrow 0$
Середньовідсоткова помилка	$m.p.e. = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \frac{e_t}{y_t} \cdot 100\%$	$\leq 20\%$
Середня абсолютна відсоткова помилка	$m.a.p.e. = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \frac{ e_t }{y_t} \cdot 100\%$	$0 < m.a.p.e. < 10\%$ – висока точність прогнозу; $10\% < m.a.p.e. < 20\%$ – задовільна точність прогнозу; $m.a.p.e. > 20\%$ – модель не адекватна

Середні значення критеріїв адекватності моделей для всіх досліджуваних підприємств представлені в табл. 4.7. Як видно з отриманих значень, критерії задовольняють умовам адекватності та високої точності побудованих моделей: значення середньої помилки дуже близьке до 0, значення середньої процентної помилки знаходиться в інтервалі $0 < m.p.e. < 10\%$, що забезпечує високу точність прогнозу.

Таблиця 4.7

Середні значення критеріїв адекватності моделей для досліджуваних підприємств машинобудування

Назва підприємства	Середня помилка (m.e.)	Середньовідсоткова помилка (m.p.e., %)
ПАТ «ХАРТРОН»	0,002	0,15
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,010	1,23
ДП «Антонов»	0,040	2,14
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,013	0,57
Харківське державне авіаційне «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» виробниче підприємство	0,054	3,17
ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ»	0,078	6,21

Отже, імітаційні моделі, що налаштовані на дані досліджуваних підприємств машинобудування можна використовувати для моделювання управлінських впливів та прогнозування їх ефективності.

Наступним етапом дослідження є прогнозування стану показників оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування на базі побудованої імітаційної моделі на два роки. Це дозволило спрогнозувати рівень РДП (RDP) та РДА (RDA) підприємства, оцінити коефіцієнт трансформації РДП в РДА та рівень розбалансованості потенціалу. Отримані прогнозні значення результатуючих показників дозволили проаналізувати можливу динаміку змін та обрати певний варіант управління ресурсно-діяльнісним потенціалом підприємств на основі науково-прогнозного підходу. Результати прогнозування на прикладі ПАТ «ФЕД» наведено на рис. 4.13 (періоду 0 відповідають значення 2019 р., періоду 5 – 2022 р.; прогнозні значення відповідають періодам 4–5 (2020–2021 pp.).

Як видно з рис. 4.13, прогнозні значення показників дещо згладжуються відносно попередніх. Явне зростання прогнозних значень спостерігається для наступних складових РДА: фінансово-економічної активності, виробничо-кадрової активності. Спадання прогнозних значень спостерігається для таких складових, як показник маркетингової активності, інноваційно-інвестиційної активності та показник рівня організації та змістовності трудової діяльності.

Моделльні значення інтегральної оцінки РДП (RDP) та РДА (RDA) ПАТ «ФЕД» наведено на рис. 4.14. Загальна динаміка показників у прогнозні періоди дещо знижується, що пояснюється переважанням спадних темпів складових РДП (RDP) та РДА (RDA).

На рис. 4.15 представлена динаміка показників трансформації ресурсно-діялісного потенціалу в активність (KE_{кc}) та рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу (BPrdp). У табл. 4.8 подано зведені числові значення результатуючих показників ПАТ «ФЕД» для класифікації ситуації та вибору відповідного варіанту управління.

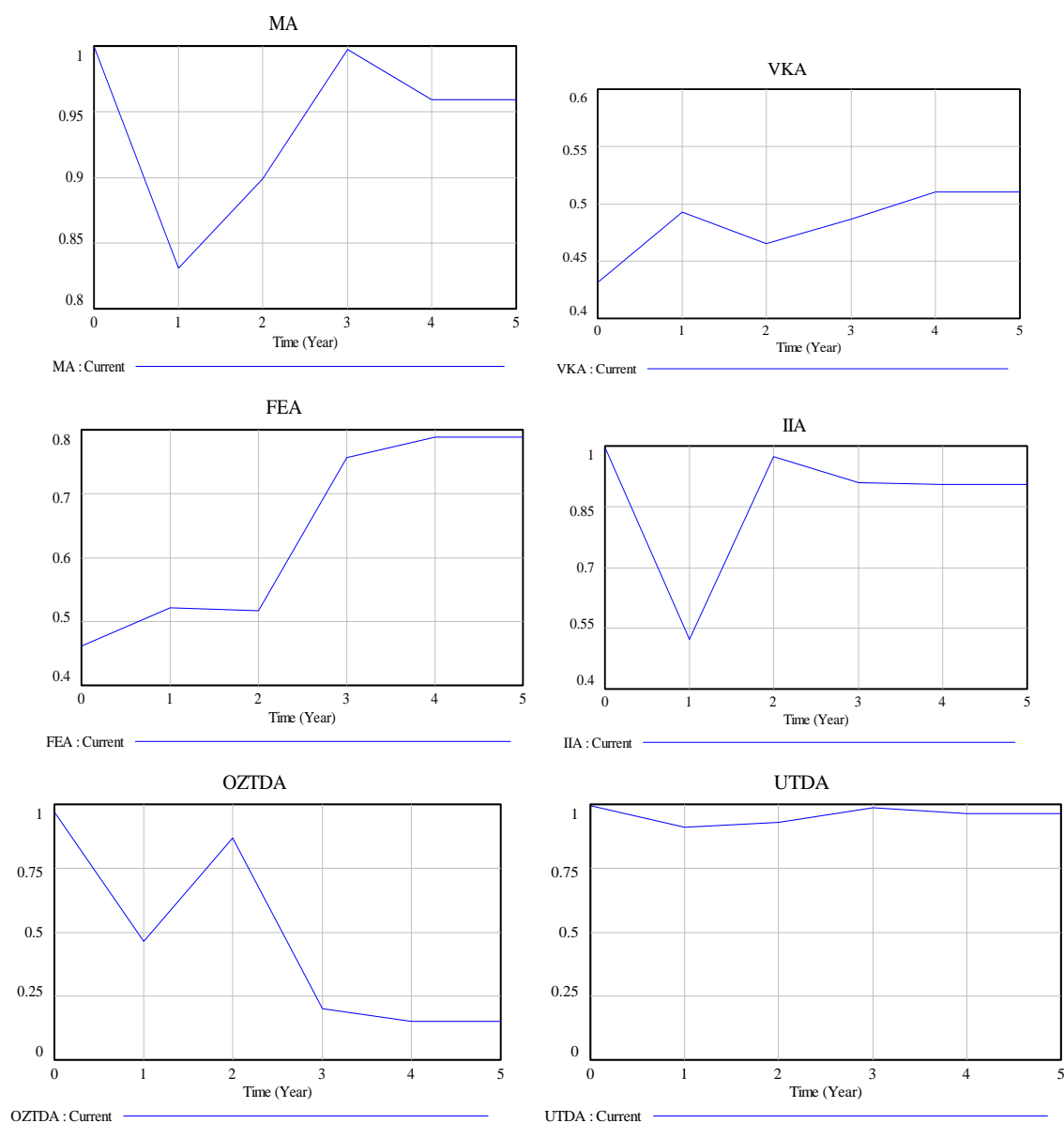


Рис. 4.13. Динаміка інтегральних показників складових оцінки РДА (RDA) ПАТ «ФЕД» за 2019–2021 рр.

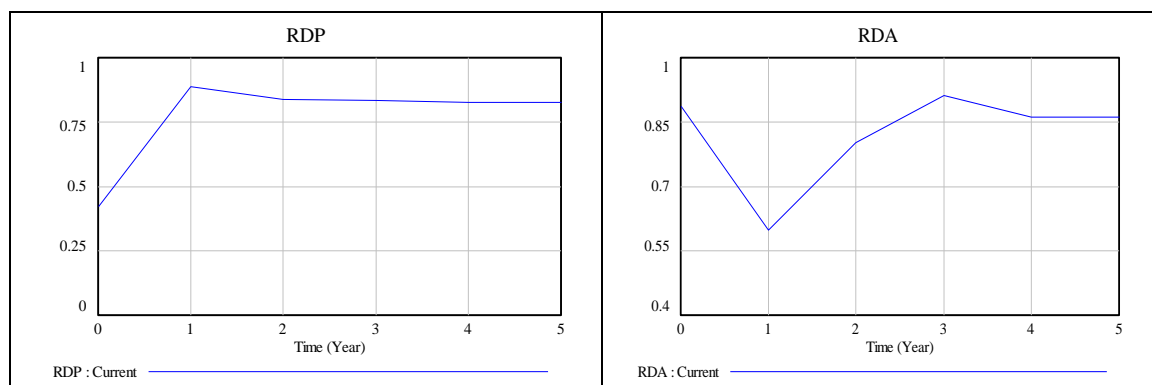


Рис. 4.14. Динаміка інтегральної оцінки РДП (RDP) та РДА (RDA) для ПАТ «ФЕД» за 2019–2021 рр.

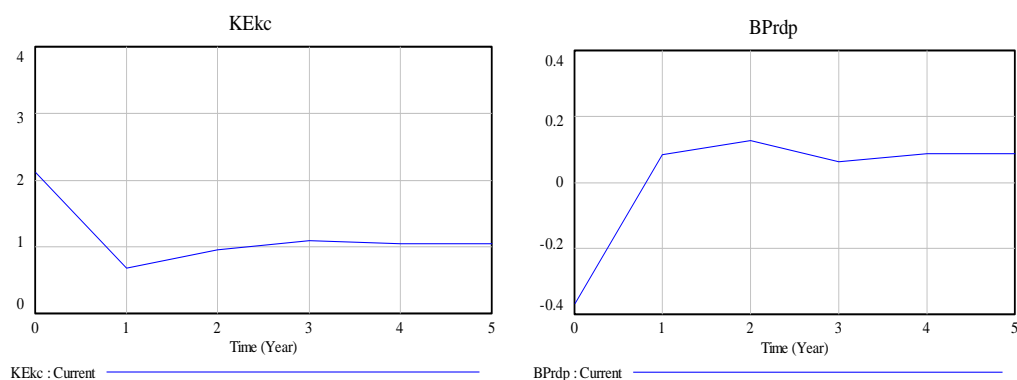


Рис. 4.15. Динаміка показників трансформації (KEkc) РДП (RDP) в РДА (RDA) та рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу (BPrdp) ПАТ «ФЕД»

Звернувшись до алгоритму вибору варіанту управління ресурсно–діяльнісним потенціалом підприємства робимо висновок, що у 2019 р. для ПАТ «ФЕД» необхідне управління за варіантом Г (табл. 4.8). Однак даному варіанту управління відповідають лише два із трьох критеріїв вибору: рівень РДП та рівень розбалансованості за усіма елементами потенціалу. Третій критерій – коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність відповідає варіанту управління А. Аналогічно класифікуємо ситуацію для решти досліджуваних підприємств (табл. 4.9).

Таблиця 4.8

Динаміка значень результуючих показників ПАТ «ФЕД»

Показник	Рік			
	2019	2020	2021	2022
Рівень ресурсно–діяльнісного потенціалу	0,420	0,889	0,839	0,834
Коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність	2,112	0,673	0,957	1,094
Рівень розбалансованості за усіма елементами потенціалу	–0,369	0,084	0,125	0,064

Стан управління РДП (RDP) досліджуваного підприємства ПАТ «ФЕД», а також ПАТ «Вовчанський агрегатний завод» та ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ» свідчить про те, що темпи зростання показника потенціалу даних підприємств вище, ніж темпи зростання показника ефективності його використання; інвестування в основні елементи РДП (RDP) не забезпечує синергетичного ефекту взаємодії його елементів або наявний потенціал підприємства не розкрито, вкладення не приносять належної віддачі.

Тому рекомендації щодо управління РДП (RDP) для даних підприємств машинобудування необхідно розробляти, опираючись на два варіанти – А та Г. Відповідно запропоновано напрями управління РДП (RDP) ПАТ «ФЕД». Управлінню за варіантом Г відповідає подальше зміцнення і розвиток РДП підприємства, розвиток інновацій, диверсифікація діяльності, запровадження

заходів по збільшенню потенціалу «провідних» елементів. Водночас для збільшення рівня трансформації РДП (RDP) в активність пропонується інвестування додаткових ресурсів на користь «відстаючих» елементів РДП (RDP), часткової зміни організаційної структури. Це дозволить збільшити значення елементів з низьким потенціалом, але призводить до уповільнення розвитку в цілому.

Таблиця 4.9

Динаміка значень результуючих показників підприємств машинобудування та результати вибору варіанту управління РДП (РДП) за даними 2019 р.

Підприємство	Рівень РДП	Коефіцієнт ефективності трансформації потенціалу в активність	Загальний рівень розбалансованості за всіма елементами потенціалу	Варіант управління
ПАТ «ХАРТРОН»	0,77	0,79	0,05	Г, В
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,65	0,86	0,03	Г, В
ДП «Антонов»	0,84	0,71	0,04	Г, В
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,53	1,15	0,00	Г, А
Харківський державний авіаційний «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» виробниче підприємство	0,24	0,97	–0,05	В
ПАТ«АВІАКОНТРОЛЬ»	0,59	1,12	0,04	Г, А

Для покращення ситуації щодо підвищення рівня трансформації РДП (RDP) в активність необхідно розробити заходи, що вплинуть на підвищення наступних показників РДП (RDP):

- коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1);
- коефіцієнт розподілу праці (X9);
- коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X3);
- коефіцієнт професійної гнучкості (X4);
- коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (X8);
- оборотність дебіторської заборгованості (X6);
- оборотність кредиторської заборгованості (X5).

Також необхідно вплинути на покращення наступних показників РДА (RDA):

- прибутковість інвестиційних витрат (X7);
- коефіцієнт фінансової автономії (X6).

На рис. 4.16 представлена діаграма причинно–наслідкових зв’язків впливу управлінських заходів на показники РДП (RDP) та РДА (RDA).

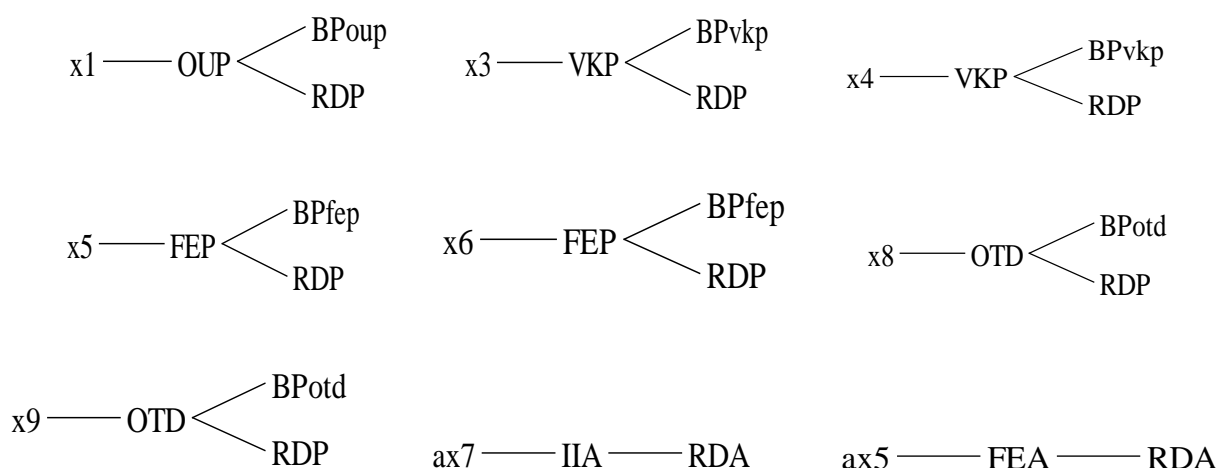


Рис. 4.16. Діаграма причинно–наслідкових зв’язків впливу управлінських заходів на показники РДП (RDP) та РДА (RDA)

У табл. 4.10 запропоновано заходи управлінського впливу за варіантом Г та А, спрямовані на зростання визначених компонент РДП (RDP) та РДА (RDA). За кожним фактором впливу на компоненти РДП (RDP) та РДА (RDA) запропоновано заходи управлінського впливу з врахуванням причинно–наслідкових зв’язків, які спрямовані на вирішення виявлених проблем.

Таблиця 4.10

Рекомендовані управлінські заходи впливу на компоненти РДП (RDP) та РДА (RDA) за варіантами Г та А

Фактор впливу	Компонента РДП чи РДА	Заходи впливу
1	2	3
Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1)	Організаційно–управлінський потенціал (ОУП)	Створення нових управлінських відділів, перерозподіл між ними функцій управління, розроблення посадових інструкцій.
Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X3)	Виробничо–кадровий потенціал (ВКП)	Розробка заходів щодо підвищення рівня автоматизації та механізації праці, моніторинг та впровадження сучасних інноваційних технологій машинобудування.
Коефіцієнт професійної гнучкості (X4)	Виробничо–кадровий потенціал (ВКП)	Моніторинг та впровадження сучасних інноваційних технологій машинобудування, участь у вітчизняних та міжнародних виставках сучасних досягнень у галузі, налагодження системи постійної перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників, розроблення системи заохочення.
Оборотність кредиторської заборгованості (X5)	Фінансово–економічний потенціал (ФЕП)	Пошук шляхів скорочення кредиторської заборгованості, пошук нових джерел поповнення оборотних активів з власних коштів шляхом продажу майна, надання в оренду приміщень тощо.

Продовження табл. 4.10

1	2	3
Оборотність дебіторської заборгованості (X6)	Фінансово–економічний потенціал (ФЕП)	Розширення ринків збуту продукції, робота з дебіторами, надання додаткових знижок та пільгових умов для нових покупців (клієнтів).
Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (X7)	Фінансово–економічний потенціал (ФЕП)	Розширення ринків збуту продукції, пошук нових партнерів, робота з дебіторами, зниження обсягів поточних зобов'язань.
Коефіцієнт розподілу праці (X8)	Організація трудової діяльності (ОТД)	Удосконалення системи моніторингу часу, витраченого робітниками на виконання невластивих їм функцій протягом зміни, удосконалення посадових інструкцій, розроблення системи заохочення та покарання за порушення трудової дисципліни.
Коефіцієнт фінансової стійкості (aX5)	Фінансово–економічна активність (ФЕА)	Пошук нових джерел поповнення власних коштів, продаж неліквідних активів, залучення додаткового капіталу.
Прибутковість інвестиційних витрат (aX7)	Інноваційно–інвестиційна активність (ІА)	Моніторинг інвестиційних проектів, відхилення високоризикових та низькоприбуткових ненадійних проектів, диверсифікація інвестиційного портфелю, страхування ризиків.

Для множини запропонованих заходів необхідно здійснити прогностну оцінку їх ефективності на базі побудованих моделей прогнозування та імітаційної моделі управління РДП (RDP) підприємства.

4.2 Прогнозування впливу домінуючих факторів організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств

З метою розробки адекватних за характером регуляторів, що забезпечують необхідний рівень конкурентостійкості, доцільно обґрунтувати склад зовнішніх та внутрішніх факторів її формування та оцінити інтенсивність їх впливу.

Необхідність виділення домінуючих факторів обумовлена багатоаспектністю діяльності підприємства, великою кількістю дестабілізуючих чинників, що роблять негативний вплив на функціонування і розвиток підприємства. З одного боку, чим вище сканований спектр погроз, тим вище вірогідність раннього виявлення кризових ситуацій і вживання інструментів управління, які адекватні умовам, що склалися. З іншого боку, реалізація такого підходу обмежена, оскільки частина показників, що відображають інтенсивність дії факторів, інформаційно не забезпечена, частина з них приводить до інформаційної перевантаженості і неможливості відбору допустимих моделей поведінки підприємства. Тому доцільним є виділення найбільш значимих, домінуючих на даному етапі розвитку факторів.

Для реалізації представлених завдань в роботі пропонується використати метод аналізу ієрархій (Analytic Hierarchy Process – АНР), за допомогою якого вирішуються загальні завдання прийняття рішень. Метод аналізу ієрархій передбачає процедури синтезу множинних суджень, одержання пріоритетності критеріїв і знаходження альтернативних рішень.

Експертні процедури на основі методу аналізу ієрархій дозволяють врахувати приховані взаємозв'язки між показниками, завдяки використанню досвіду, знань та інтуїції фахівців у предметній області і сформувати список показників, що відображають найбільш значущі аспекти організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства.

У аспекті поставленого завдання, питання визначення домінуючих факторів пропонується розбити на дві складові:

1) визначити домінуючи фактори, які безпосередньо формують кожний з представлених напрямів організаційно–управлінського потенціалу (дотримання норм ієрархії, автономність підрозділу організаційної структури управління, децентралізація структури управління, економічність систем управління), з метою подальшого їх застосування для прогнозування можливого стану конкурентостійкості;

2) визначити домінуючи фактори зовнішнього та внутрішнього характеру, що безпосередньо впливають на виробничу, фінансову, маркетингову та соціальну конкурентостійкість. Даний підхід пов'язано з тим, що відповідно до побудованої кореляційно–регресійної моделі з фіксованим ефектом, досить значна зміна загального рівня конкурентостійкості обумовлена дією зовнішніх по відношенню до організаційно–управлінського потенціалу факторів.

Формування та визначення домінуючих класів та факторів організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства шляхом реалізації наступних етапів :

1. Формулювання гіпотези про склад факторного простору відповідно до напрямів організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства.

Сформовані класи рівнів ієрархії реалізації організаційно–управлінського потенціалу підприємства є основою для виділення факторів, дія яких призводить відповідних як позитивних, так і негативних ефектів. Завдання встановлення максимально повного переліку можливих наборів факторів, вирішуються шляхом виконання наступних дій: аналізу ретроспективної інформації по підприємству, кризових ситуацій у минулому, аналізу зовнішніх джерел інформації (інші підприємства, ЗМІ, наукова література [270, 281], спеціалізовані видання і так далі); обробки зібраної інформації (систематизація, перевірка повноти і достовірності отриманої інформації); формування остаточного списку переліку відповідних факторів. Попередній список факторів піддається процедурам експертного аналізу з метою визначення домінуючих факторів для кожного класу.

На першому етапі здійснюється декомпозиція задачі в ієрархію, формується матриця парних порівнянь класів факторів організаційно–управлінського потенціалу, виділяються пріоритетні класи факторів. Декомпозиція задачі вибору

домінуючих факторів в ієрархію здійснюється на основі гіпотези про склад класів факторів і в загальному вигляді представлена на рис. 4.17.

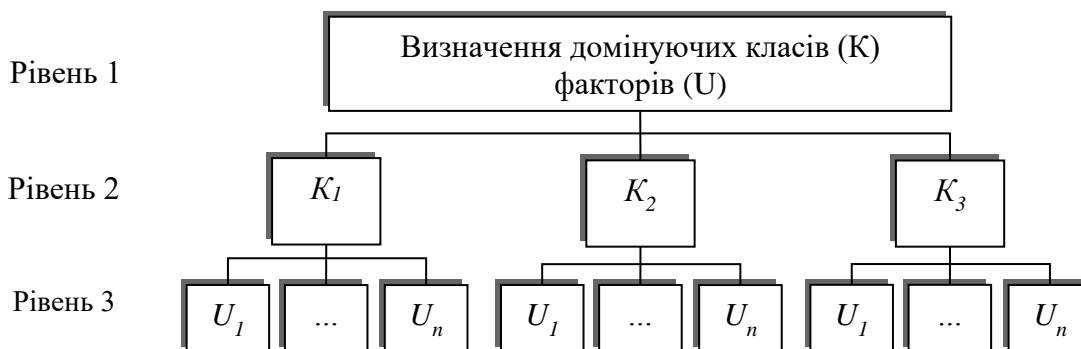


Рис. 4.17 Декомпозиція задачі визначення домінуючих факторів

Виходячи з рис. 4.17, на першому рівні реалізується задача визначення домінуючих факторів. На другому рівні знаходяться порівнювані класи факторного простору за рівнем ієрархії управління ($K_j, j = \overline{1, h}$). Зокрема, це виділені класи: дотримання норм ієрархії, забезпечення автономності підрозділу організаційної структури, децентралізації структури та економічність системи управління. На третьому рівні знаходиться множина факторів ($U_i, i = \overline{1, n}$), значущість яких необхідно оцінити.

2. Формування анкети експертного оцінювання та обробка результатів анкетування.

Анкета експертного оцінювання представлена в Додатку Ю. В експертному анкетуванні брали участь фахівці–практики, які безпосередньо займають посади управлінського апарату на підприємстві. Такими є: заступник директора з комерційних питань/ начальник маркетингового відділу, менеджери управлінського та фінансисти планово–економічного відділів. Було опитано 16 управлінців ПАТ Харківського машинобудівного заводу «Світло Шахтаря», ПАТ Потенціал, ПАТ Дніпроважмаш.

Для визначення необхідної кількості експертів використовувалась формула розрахунку оптимального обсягу вибірки:

$$N = \frac{g^2 \times z^2}{d^2} \quad (4.12)$$

де N – бажаний обсяг вибірки; g – очікуване середнє відхилення одержуваних результатів від очікуваного середнього значення; z – коефіцієнт рівня достовірності, який дорівнює 2 у разі 95% достовірності, 3 – у разі 99% достовірності; d – рівень точності.

За очікуваним середнім відхиленням в оцінках експертів у межах 2 балів (із середнім рівнем точності дослідження до 1 балу) при бажаному рівні достовірності 95% – необхідна кількість експертів складає 16 осіб. В дослідженні брали участь 16 експертів, що в достатній мірі відповідає вимогам достовірності експертних оцінок.

На підставі результатів попарного порівняння класів факторів між собою формується матриця A_0 , яка має наступний вигляд:

		A_2	\dots	A_k	\dots	A_n
A_1	a_{11}	a_{12}	\dots	a_{1k}	\dots	a_{1n}
A_2	a_{21}	a_{22}	\dots	a_{2k}	\dots	a_{2n}
\vdots	\vdots	\vdots		\vdots		\vdots
A_i	a_{i1}	a_{i2}	\dots	a_{ik}	\dots	a_{in}
\vdots	\vdots	\vdots		\vdots		\vdots
A_n	a_{n1}	a_{n2}	\dots	a_{nk}	\dots	a_{nn}

Матриця A_0 агрегує думки експертів щодо взаємної пріоритетності факторів ($U_i, i = \overline{1, n}$). Елементи матриці формуються наступним чином:

$$a_n = \begin{cases} 1 & \text{рівна важливість класів} \\ 3 & \text{помірна перевага m-го класу над n-м} \\ 5 & \text{суттєва перевага} \\ 7 & \text{сильна перевага} \\ 9 & \text{найбільша перевага} \\ 2, 4, 6, 8 & \text{проміжні значення} \\ & \text{зворотні значення} \end{cases}$$

3. Ранжування факторів організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємства та відповідних їм класів за ступенем пріоритетності.

Ранжування факторів всередині класу здійснюється на основі векторів локальних пріоритетів $w_0 = (w_1^0, \dots, w_n^0)$, отриманих в результаті обробки матриць парних порівнянь $[A]$.

Таким чином здійснюється порівняння факторів кожного класу між собою, виділяються найбільш значущі фактори всередині класів, визначаються домінуючі фактори з урахуванням ваги класу.

Далі здійснюється є синтез пріоритетів. Для цього локальні пріоритети перемножуються на пріоритет відповідного класу факторів на вищому рівні і сумуються за кожним елементом:

Обчислення здійснюються за формулою середньозваженої наступним чином:

$$UX_i = \sum_{j=1}^k ux_{ij} \cdot w_{ij}, \quad (4.13)$$

де ux_{ji} – і-та та загроза j-ї компоненти потенціалу; w_i – вага (значущість) впливу і –тої загрози j –ї компоненти потенціалу в межах j-ї групи загроз; k – кількість загроз j-ї компоненти потенціалу.

Це визначає глобальний пріоритет відповідного класу факторів.

На базі отриманої інформації формується множина основних факторів, що впливають на забезпечення конкурентостійкості на основі адекватної реалізації організаційно–управлінського потенціалу.

4. Оцінка погодженості думок експертів.

Завершальним кроком є оцінка однорідності суджень експертів. Необхідність такої оцінки зумовлена наявністю кількісної та транзитивної однорідності. В якості критеріїв однорідності суджень використовується індекс однорідності (IO)/відношення однорідності (BO), які визначаються наступним чином:

$$\hat{I} = (\lambda_{\max} - n)/(n - 1);$$

$$BO = IO / M(IO),$$

де λ_{\max} – максимальне власне значення матриці $[A]$. $M(IO)$ – середнє значення (математичне очікування) індексу однорідності складеної матриці парних порівнянь $[A]$.

Якщо для матриці парних порівнянь відношення однорідності $BO > 0,1$, то це свідчить про істотне порушення логічності суджень, тому експертам пропонується переглянути дані, використані для побудови матриці, щоб поліпшити її однорідність. Якщо відношення однорідності знаходиться в допустимих межах ($BO \leq 0,1$), то здійснюється перехід до наступного кроку.

Обробка результатів експертної оцінки проведена за допомогою ППП «ExpertChoice».

5. Графічне представлення отриманих пріоритетів, аналіз та інтерпретація результатів

Множину факторів впливу на дотримання норм ієрархії у сфері формування організаційно–управлінського потенціалу, позначимо через $UX \in \{UX_{11}, UX_{12}, \dots, UX_{18}\}$; вона включає наступні фактори (рис. 4.18).

Так, за результатами експертизи (рис. 4.18), найбільш впливовими факторами формування організаційно–управлінського потенціалу підприємства експерти виділили: характер діяльності, різноманітність завдань та методів їх вирішення; рівень знань керівництва, кваліфікації підлеглих та їх зацікавленості в результатах роботи; наявність неочікуваних та невизначених ситуацій та ступінь стандартизованості процедур, відсутність технічної оснащеності управлінської діяльності.



Рис. 4.18 Ранжування факторів класу дотримання норм ієрархії

- UX_{11} – характер діяльності, різноманітність завдань та методів їх вирішення;
- UX_{12} – рівень знань керівництва, кваліфікації підлеглих та їх зацікавленості в результатах роботи;
- UX_{13} – наявність неочікуваних та невизначених ситуацій;
- UX_{14} – ступінь стандартизованості процедур, відсутність технічної оснащеності управлінської діяльності;
- UX_{15} – рівень надійності комунікацій, діяльності та конкретності поставлених завдань;
- UX_{16} – рівень організаційної культури та культури міжособистісних відносин;
- UX_{17} – територіальна розкиданість виконавців;
- UX_{18} – величина повноважень керівництва.

Показник «Inconsistency» (несумісність) достатньо низький ($BO \leq 0,1$), що дає підстави стверджувати про узгодженість думок експертів.

Найбільш впливовим фактором на рівні забезпечення автономності підрозділу організаційної структури управління, експерти визначили розмитість функцій та дублювання відповідальності і повноважень співробітників різних підрозділів, а також необхідність персоніфікації відповідальності за організацію та виконання кожної функції підрозділу (рис. 4.19).

На думку експертів, найважливіший фактор організаційно–управлінського потенціалу, що діє на рівні децентралізація структури управління, є зміни та невизначеності зовнішнього середовища (рис. 4.20). На другому місці – кризовий стан національної економіки, що в основному сприяє підвищенню рівня централізації управління. Рівень важливості рішень, що приймаються на нижчих рівнях управління експерти ставлять на третє місце за рівнем впливу.



Рис. 4.19 Ранжування факторів забезпечення автономності підрозділу організаційної структури управління

UX_{21} – розмитість функцій та дублювання відповідальності і повноважень співробітників різних підрозділів;

UX_{22} – персоніфікація відповідальності за організацію та виконання кожної функції підрозділу;

UX_{23} – забезпечення оптимального рівня децентралізації;

UX_{24} – закріплення розроблених змін у штатному розкладі та положеннях про структурні підрозділи підприємства;

UX_{25} – інформаційна підтримка діяльності підприємства.



Рис. 4.20 Ранжування факторів децентралізації структури управління

UX₃₁ – зміни та невизначеності зовнішнього середовища;

UX₃₂ – кризовий стан національної економіки;

UX₃₃ – рівень важливість рішень, що приймаються на нижчих рівнях управління;

UX₃₄ – наслідки рішень, що приймаються на нижчих рівнях управління;

UX₃₅ – рівень контролю над роботою підлеглих;

UX₃₆ – рівень/ступінь делегування вищим керівництвом своїх повноважень

На рис. 4.21 зображено ранжування за пріоритетністю факторів економічності системи управління. Виходячи з наведеної інформації, самим домінуючим фактором є своєчасність підготовки та прийняття управлінських рішень (0,44), що характеризує адаптивність системи управління, що може бути самим важливим в умовах зміни та невизначеності зовнішнього середовища. Друге та третє місце за значущістю займають рівень виконання планових завдань та наявність відхилень у виконанні директивних завдань.



Рис. 4.21 Ранжування факторів економічності системи управління :

UX₄₁ – своєчасність підготовки та прийняття управлінських рішень;

UX₄₂ – рівень виконання планових завдань;

UX₄₃ – наявність відхилень у виконанні директивних завдань;

UX₄₄ – порушення у регламенті апарату управління;

UX₄₅ – рівень стабільності структури управління;

UX₄₆ – рівень плинності керівництва і апарату управління.

Для визначення глобального пріоритету відповідного класу факторів скористаємося наступною діаграмою (рис. 4.22).

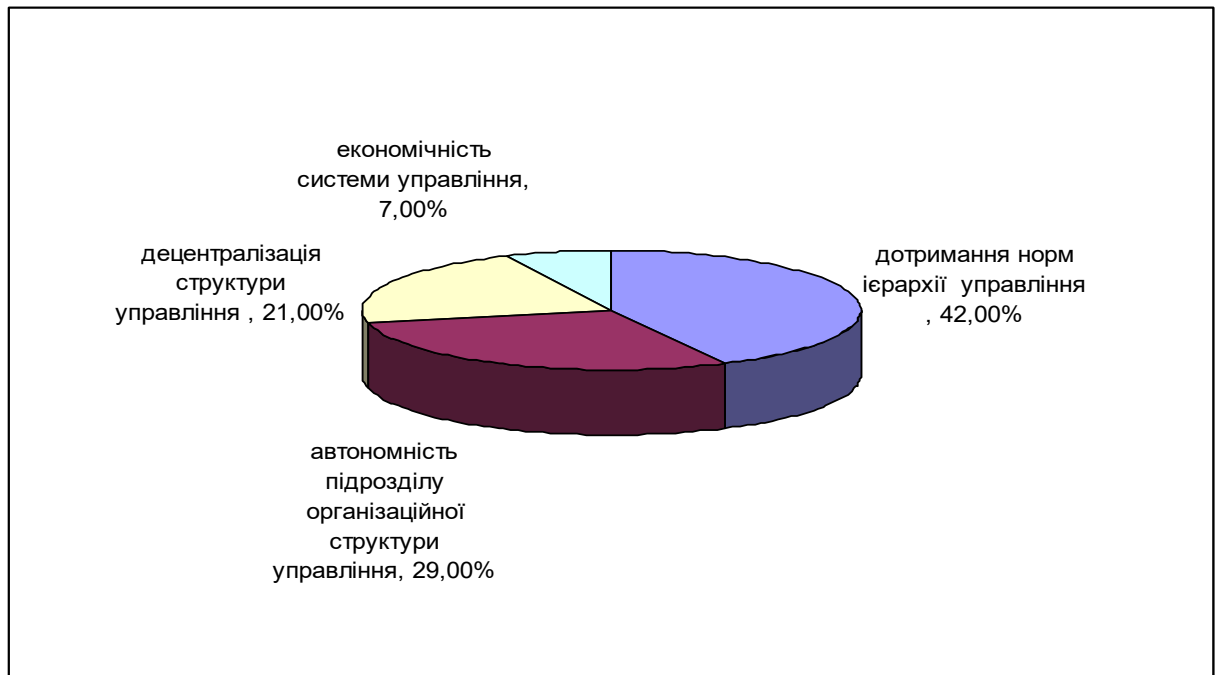


Рис. 4.22 Питома вага кожного з класів у загальному впливі факторів на організаційно–управлінський потенціал

Так, у дослідженні експертами було визначена провідна роль дотримання норм ієрархії у реалізації організаційно–управлінського потенціалу (рис. 4.22), що в подальшому потребує приділити більше уваги регулюванню саме на цьому рівні.

Визначення домінуючих факторів, що впливають на конкурентостійкість, здійснювалося аналогічним чином.

В результаті отримана наступна інформація щодо виявлення значущості факторів виробничої конкурентостійкості (рис. 4.23).

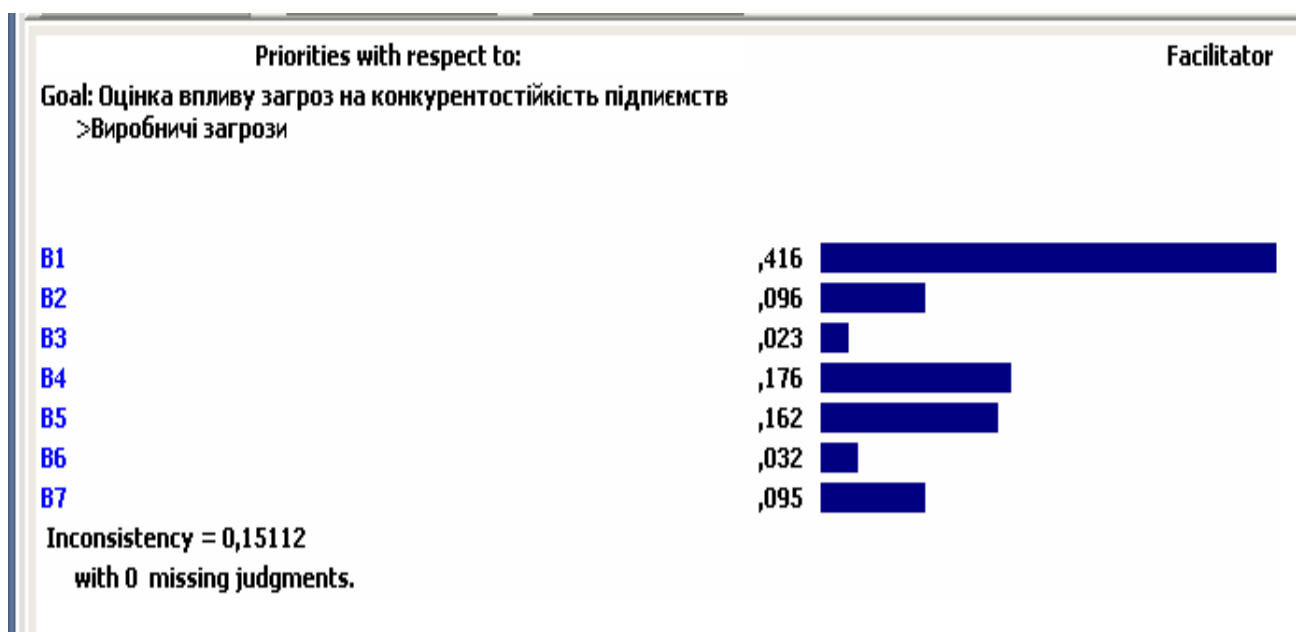


Рис. 4.23 Ранжування факторів виробничої конкурентостійкості

- V₁ – рівень зносу основних виробничих фондів;
- V₂ – якість сировини та комплектуючих;
- V₃ – монопольний стан постачальників сировини;
- V₄ – обсяг витрат на інновації;
- V₅ – система управління якістю продукції;
- V₆ – надлишкові виробничі потужності;
- V₇ – використання ефективних методів управління інноваційними проектами.

Так, рівень зносу основних виробничих фондів є найбільш значущим при формуванні виробничої стійкості на машинобудівних підприємствах. Друге та третє місце посідають обсяг витрат на інновації та система управління якістю продукції.

Фінансова конкурентостійкість формується, головним чином за рахунок наявності/відсутності простроченої кредиторської та дебіторської заборгованості, а також рівня прибутковості виробництва (рис. 4.24).

Репутація підприємства та його товарів займають найбільш пріоритетне місце серед факторів, що впливають на маркетингову конкурентостійкість (рис. 4.25). Друге та третє місце займає можлива втрата ринків збуту через високу конкуренцію та пошук ефективних каналів просування продукції. За підсумками експертизи, внесок інших факторів у забезпечення стійких маркетингових позицій дуже незначний.

Для стійкого розвитку соціальної складової конкуренції, експерти визначальну роль віддають забезпеченню санітарно-гігієнічних умов виробництва, а також досягнутому рівню кваліфікації робочої сили (рис. 4.26).



Рис. 4.24 Ранжування факторів фінансової конкурентостійкості

- F₁ – собівартість виробництва продукції;
- F₂ – наявність/відсутність простроченої кредиторської та дебіторської заборгованості;
- F₃ – нестабільність курсів валют;
- F₄ – наявність власних оборотних коштів;
- F₅ – рівень прибутковості виробництва;
- F₆ – реалізація програм державної підтримки національного виробника.



Рис. 4.25 Ранжування факторів маркетингової конкурентостійкості
 M₁ – можлива втрата ринків збуту через високу конкуренцію
 M₂ – розмір витрат на маркетингові дослідження;
 M₃ – пошук ефективних каналів просування продукції;
 M₄ – система післяпродажного сервісу;
 M₅ – політика ціноутворення;
 M₆ – диверсифікація виробництва та асортиментних груп продукції;
 M₇ – репутація підприємства та його товарів.



Рис. 4.26 Ранжування факторів соціальної конкурентостійкості
 S₁ – рівень кваліфікації робочої сили;
 S₂ – система мотивації персоналу;
 S₃ – рівень організаційної культури підприємства;
 S₄ – соціальне партнерство;
 S₅ – санітарно-гігієнічні умови виробництва.

Вектор загальних пріоритетів для кожного з напрямів конкурентостійкості має вигляд: $S\{\hat{a}; \hat{o}; \hat{i}; \hat{n}\} = (0,38; 0,30; 0,28; 0,04)$, що представлено на діаграмі наступним чином (рис. 4.27).

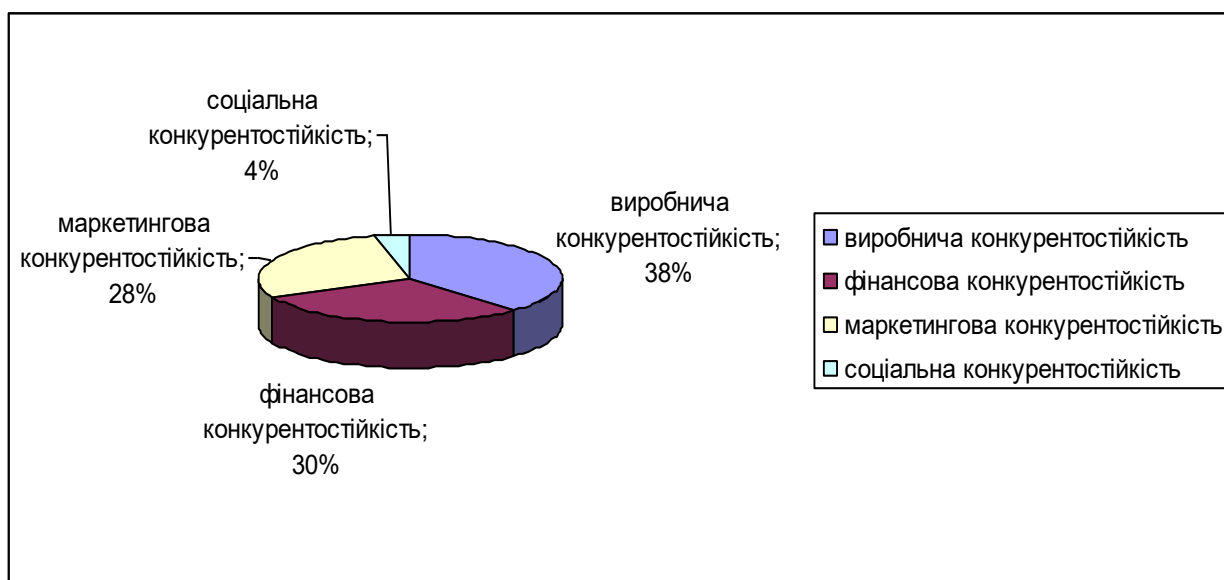


Рис. 4.27 Питома вага кожного з класів у загальному впливі факторів на конкурентостійкість машинобудівних підприємств

Так, виходячи з рис. 4.27, найбільший внесок у формування конкурентостійкості забезпечується за рахунок її виробничої складової. Фінансова та маркетингова стійкість мають майже однаковий пріоритет (30 % та 28 % відповідно) у забезпеченні загального рівня конкурентостійкості. Дуже низьке значення експерти приділяють соціальній складовій конкурентостійкості у порівнянні з іншими. Схема етапів визначення домінуючих факторів формування організаційно–управлінського потенціалу у загальному вигляді представлено на рис. 4.28.

Крім представленої інформації щодо визначення домінуючих факторів за окремими напрямками організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості у додатку Ю представлено ранжування усіх факторів впливу по відношенню один до одного.

Визначення основних факторів впливу на формування організаційно–управлінського потенціалу надають можливості подальшому визначити основні методи та інструменти регулювання конкурентостійкості.

Однак цієї інформації недостатньо при прийнятті рішення по локалізації фактора, якщо він негативно впливає на конкурентостійкість підприємства, оскільки відсутня інформація про стан, у якому у даний момент знаходиться підприємство по відношенню до домінуючої загрози.

Для формування можливості виділення аналізованих факторів, дія яких приводить до переходу підприємства з високого рівня розвитку на середній або низький, доцільно провести дискримінантний аналіз.

Мета аналізу дискримінанта – це розрізнення (дискримінація) об'єктів спостереження на класи по заздалегідь визначених ознаках. В аспекті даного дослідження клас характеризує рівень розвитку організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості: високий (В)/середній (С)/низький(Н).

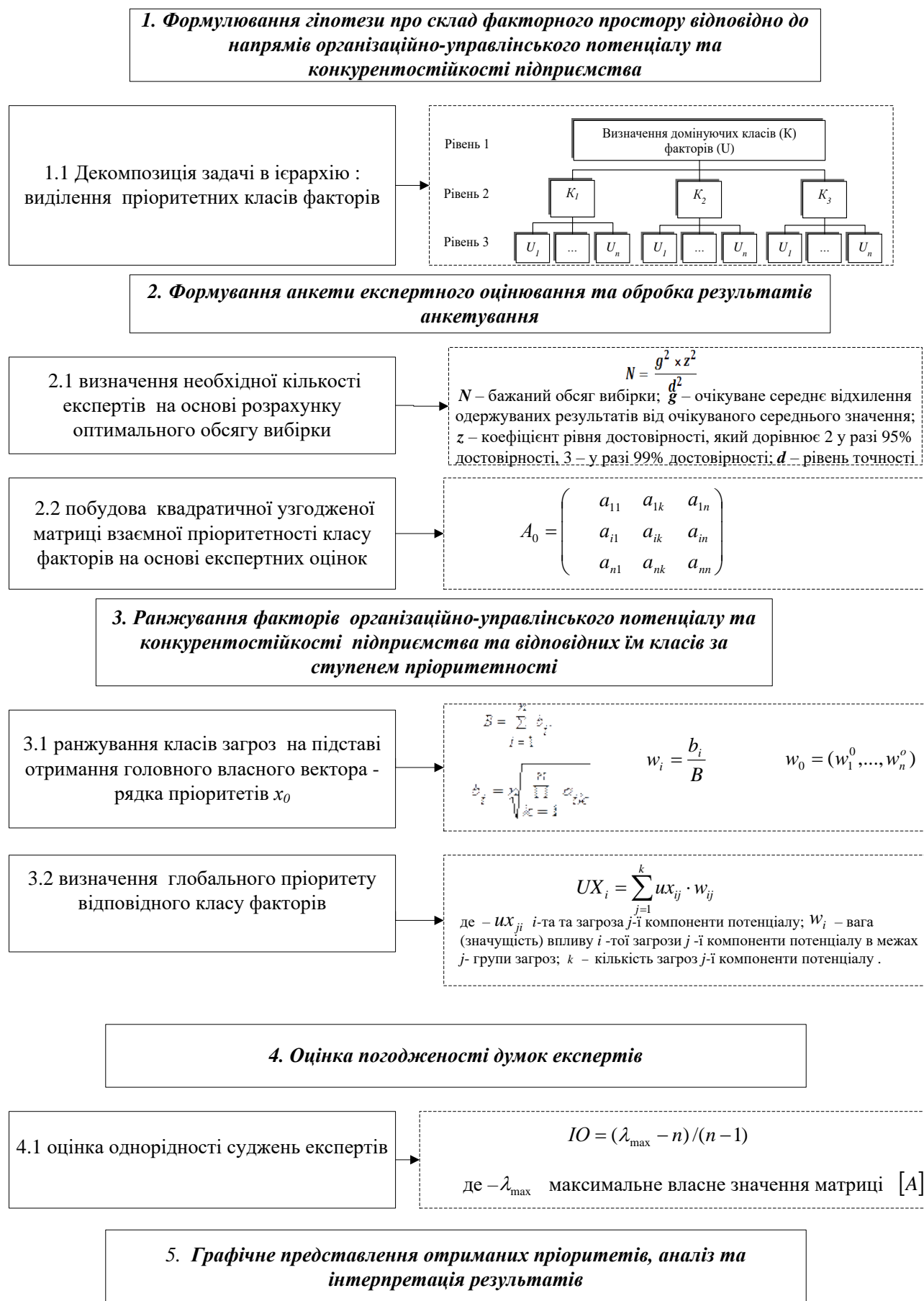


Рис. 4.28 Схема етапів визначення домінуючих факторів формування організаційно-управлінського потенціалу та конкурентостійкості

В основі методу лежить декілька базових припущень [282]:

множина об'єктів розбита на декілька підмножин (у даному випадку три кластери: В, С, Н), які відрізняються один від одного предикторами (характеристиками);

всі предиктори незалежні (відсутня колінеарність), змінна не може бути лінійною комбінацією інших змінних, інакше не представляє цінності для аналізу;

всі предиктори вимірюються в інтервальній шкалі або шкалі відношень;

змінні усередині кластеру нормально розподілені (при фіксованих інших).

На відміну від кластерного аналізу, в ході дискримінантного нові кластери не утворюються, а формується правило, по якому нові одиниці сукупності відносяться до однієї з вже існуючих множин (кластерів). Підставою для віднесення кожної одиниці сукупності до визначеної множини служить величина дискримінантної функції. Обчислення канонічних функцій дискримінантів зводиться до знаходження функцій вигляду :

$$f_{km} = u_0 + u_1 X_{1km} + u_2 X_{2km} + \dots + u_p X_{pkm}, \quad (4.14)$$

де f_{km} – значення канонічної функції дискримінанта для m -ї ситуації в класі k ; X_{ikm} – значення дискримінантного показника X_i для m -ї ситуації в класі k .

Коефіцієнти u_i для першої функції підбираються таким чином, щоб її середні значення для різних класів якомога більше відрізнялися один від одного. Коефіцієнти другої функції обираються так само, тобто відповідні середні значення повинні максимально відрізнятися по класах і значення другої функції мають бути некорельовані із значеннями першої. Аналогічно третя функція має бути некорельована із значеннями перших двох функцій і так далі. Максимальне число функцій дискримінантів дорівнює або числу класів мінус одиниця, або числу показників дискримінантів. В якості чинників розглядаються наступні коефіцієнти :

дотримання норм ієрархії (x_{1_p});

автономності підрозділу організаційної структури управління (x_{2_p});

децентралізації структури управління (x_{3_p});

економічності систем управління (x_{4_p}).

В якості показників з кожного з представлених напрямів конкурентостійкості обрано ті, на які відповідно до проведеного дисперсійного аналізу, вплив статистично достовірний та достатньо високий. До них відносяться:

x_{1_vk} – матеріалоемність виробництва;

x_{2_vk} – коефіцієнт асортиментних зрушень;

x_{2_fk} – коефіцієнт загальної ліквідності;

x_{3_fk} – рентабельність продукції;

x_{4_fk} – коефіцієнт стійкості економічного зростання;

x_{1_mk} – рентабельність продажів;

x_{2_sk} – питома вага працівників, що пройшли перепідготовку та підвищення кваліфікації.

Функції для виділених кластерів організаційно–управлінського потенціалу та конкурентостійкості (В, С, Н) представлені на рис. 4.29.

Таким чином, лінійні дискримінантні функції для кожного кластеру мають вигляд:

$$y_{1a} = -398,03 + 368,38 \cdot x_1 - \delta + 748,37 \cdot x_2 - \delta + 95,43 \cdot x_3 - \delta + 31,98 \cdot x_4 - \delta - 52,64 \cdot x_1 - vk + 49,21x_3 - vk + \\ + 2,28x_2 - fk + 79,09x_3 - fk + 6,34x_4 - fk - 166,26x_1 - mk - 145,70x_2 - sk$$

$$y_{2n} = -350,26 + 356,89 \cdot x_1 - \delta + 690,57 \cdot x_2 - \delta + 85,53 \cdot x_3 - \delta + 26,72 \cdot x_4 - \delta - 30,7 \cdot x_1 - vk + 72,5x_3 - vk + \\ + 1,27x_2 - fk + 80,09x_3 - fk + 5,26x_4 - fk - 149,84x_1 - mk - 150,61x_2 - sk$$

$$y_{3i} = -352,48 + 379,41 \cdot x_1 - \delta + 666,78 \cdot x_2 - \delta + 76,31 \cdot x_3 - \delta + 22,98 \cdot x_4 - \delta - 40,18 \cdot x_1 - vk + 96,80x_3 - vk + \\ + 2,93x_2 - fk + 69,90x_3 - fk + 4,86x_4 - fk - 175,36x_1 - mk - 169,29x_2 - sk$$

Переменная	Функции классификации; группировка KCLASS (K)		
	K2 p=,47222	K1 p=,27778	K3 p=,25000
x1_p	356,890	368,381	379,408
x2_p	690,565	748,365	666,781
x3_p	85,529	95,432	76,731
x4_p	26,722	31,980	22,977
x1_vk	-30,700	-52,649	-40,118
x3_vk	72,495	49,214	96,804
x2_fk	1,273	2,287	2,927
x3_fk	80,090	79,084	69,899
x4_fk	5,261	6,338	4,859
x1_mk	-149,839	-166,257	-175,363
x2_sk	-150,608	-145,695	-169,285
Конст-та	-350,257	-398,033	-352,487

Рис. 4.29 Дискримінантні функції

Результати дискримінантного аналізу наведено у табл. 4.11. Аналіз дискримінантної функції (табл. 4.11) показує якість побудованої моделі та ступінь впливу входних змінних на кінцевий результат. Значення лямбди Уїлкса (λ) може варіювати в межах від нуля до одиниці. Якщо отримане значення наближається до нуля (Wilk's Lambda=0,031), як це видно з таблиці аналізу дискримінантної функції, то модель можна вважати адекватною.

Часна лямбда та критерій F–виключ. показують вплив/внесок кожної змінної в дискримінантну функцію моделі. Чим вище значення цих критеріїв, тим істотніше вплив даної ознаки на результат моделі. За даними аналізу видно, що показники x_3_p та x_2_fk дають вагомий внесок в дискримінантну функцію.

Таблиця 4.11

Загальний аналіз дискримінантної функції

N=36	Итоги анализа дискриминантн. функций (KKK) Переменных в модели: 11; Группир.KCLASS (3 гр.) Лямбда Уилкса: ,03103 при бл. F (22,46)=9,7798 p< ,0000					
	Уилкса лямбда	Частная лямбда	F-исключ (2,23)	p-уров.	Толер.	1-толери. (R-кв.)
x1_p	0,034881	0,889458	1,429227	0,259987	0,430607	0,569393
x2_p	0,032405	0,957444	0,511114	0,606465	0,495997	0,504003
x3_p	0,043457	0,713940	4,607799	0,020754	0,445107	0,554893
x4_p	0,038839	0,798818	2,896270	0,075535	0,381518	0,618482
x1_vk	0,038119	0,813912	2,629297	0,093678	0,717814	0,282186
x3_vk	0,033050	0,938733	0,750552	0,483320	0,400969	0,599031
x2_fk	0,042658	0,727318	4,311510	0,025694	0,711193	0,288807
x3_fk	0,031958	0,970816	0,345708	0,711333	0,532260	0,467740
x4_fk	0,031851	0,974078	0,306038	0,739317	0,652770	0,347230
x1_mk	0,037724	0,822426	2,483027	0,105588	0,281617	0,718383
x2_sk	0,033522	0,925518	0,925474	0,410606	0,345123	0,654877

Толерантність визначається як : $1 - R^2$,

де R^2 – коефіцієнт множинної кореляції даної змінної зі всіма іншими змінними в моделі. Толерантність є мірою збитковості змінних у моделі. Чим ближче R^2 до нуля, тим менш однорідними є обрані показники.

Визначення приналежності об'єкта до одного з виділених класів на основі побудованої дискримінантної моделі, представлено на рис. 4.30. Об'єкти, які неправильно класифіковані відмічені (*). Діаграму розсіву об'єктів у просторі канонічних коренів надано на рис. 4.31.

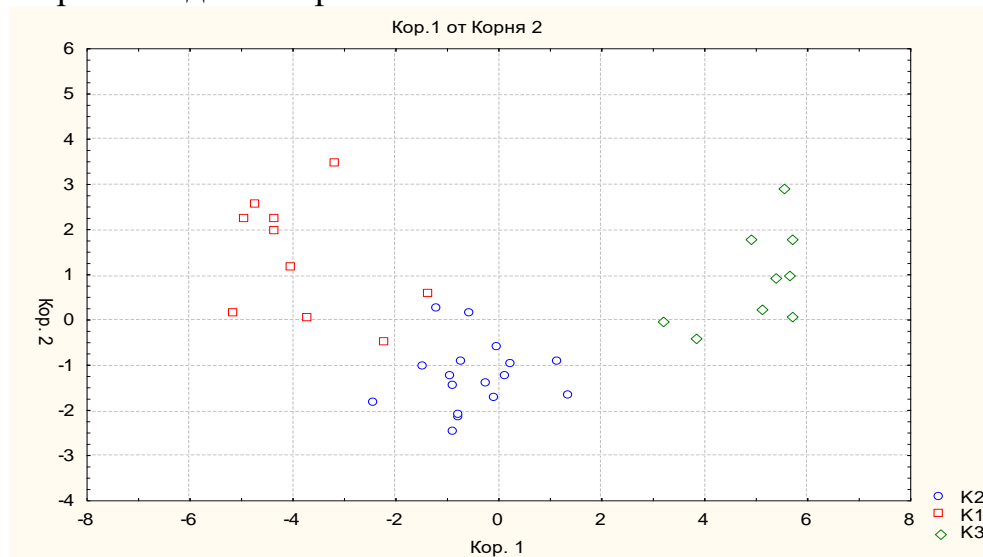


Рис. 4.31 Діаграма розсіву об'єктів у просторі канонічних коренів

Таким чином, результати діаграми (рис. 4.31) підтверджують якість проведеної класифікації (виділені класи в просторі не перетинаються і мають значно відмінні значення канонічних коренів, які визначаються за дискримінантними функціями). Тільки два спостереження (8 та 18), які було задано, як кластер 1 за результатами діаграми відносяться відповідно до кластеру 2. Після цього можна визначити імовірності потрапляння підприємств до того чи іншого кластеру, згрупувавши результати розпізнавання станів за кожен рік та загальної дискримінантної функції.

4.3 Управлінські рішення щодо формування конкурентостійкості підприємств та оцінка ефективності реалізації сценаріїв розвитку конкурентного статусу

Початковим (базовим) сценарієм є саморозвиток ситуації, тобто вектор управлінських впливів нульовий. Даний сценарій є базовим для побудови сценаріїв, що моделюють впливи на ситуацію змін зовнішнього середовища. Решта сценаріїв моделюють цілеспрямований розвиток ситуації (досягнення цілей у результаті застосування тих чи інших управлінських заходів). Сценарне моделювання дозволить експерту розробити найбільш ефективну стратегію управління та пояснює, на який фактор чи низку факторів необхідно вплинути, з якою силою та у якому напрямку, щоб отримати бажані зміни цільових факторів.

Классификация наблюдений (ККК) Неправильные классификации отмечены *				
Наблюдение	Наблюд. Класс.	1 p=,47222	2 p=,27778	3 p=,25000
1	K2	K2	K3	K1
2	K2	K2	K3	K1
3	K2	K2	K1	K3
4	K2	K2	K1	K3
5	K2	K2	K1	K3
6	K2	K2	K1	K3
7	K2	K2	K1	K3
* 8	K1	K2	K1	K3
9	K1	K1	K2	K3
10	K1	K1	K2	K3
11	K1	K1	K2	K3
12	K1	K1	K2	K3
13	K3	K3	K2	K1
14	K2	K2	K1	K3
15	K2	K2	K1	K3
16	K2	K2	K1	K3
17	K2	K2	K1	K3
* 18	K1	K2	K1	K3
19	K2	K2	K1	K3
20	K2	K2	K1	K3
21	K1	K1	K2	K3
22	K1	K1	K2	K3
23	K1	K1	K2	K3
24	K1	K1	K2	K3
25	K3	K3	K2	K1
26	K3	K3	K2	K1
27	K3	K3	K2	K1
28	K3	K3	K2	K1
29	K3	K3	K2	K1
30	K3	K3	K2	K1
31	K3	K3	K2	K1
32	K3	K3	K2	K1
33	K2	K2	K1	K3
34	K2	K2	K1	K3
35	K2	K2	K1	K3
36	K2	K2	K1	K3

Квадраты расстояний Махаланобиса до центра Неправильные классификации отмечены *				
Наблюдение	Наблюд. Класс.	K2 p=,47222	K1 p=,27778	K3 p=,25000
1	K2	8,54151	35,3175	24,2226
2	K2	8,94213	41,2676	25,5938
3	K2	11,61590	32,1535	53,0603
4	K2	10,39325	25,4902	49,8491
5	K2	9,68986	19,7600	38,9342
6	K2	6,36617	11,4571	42,3843
7	K2	14,34236	35,8255	59,0253
* 8	K1	15,43687	18,0430	65,5237
9	K1	34,20712	8,3272	95,6624
10	K1	42,14758	17,1800	85,8436
11	K1	30,04516	5,4607	92,5840
12	K1	30,08978	9,7214	109,3913
13	K3	20,34825	56,0531	9,5414
14	K2	4,03115	24,3844	36,7728
15	K2	9,67212	32,5863	41,9842
16	K2	15,48592	23,4275	73,8230
17	K2	5,77453	20,2111	41,5275
* 18	K1	14,99805	17,1701	51,4190
19	K2	6,58055	27,4460	48,4212
20	K2	4,42402	21,9154	31,5985
21	K1	35,09387	5,0404	99,1737
22	K1	34,30274	4,3777	102,3241
23	K1	24,18702	5,9718	86,8154
24	K1	20,91496	10,6110	84,9314
25	K3	63,01857	109,7585	20,9952
26	K3	31,44553	72,9996	15,5681
27	K3	51,16530	102,8996	12,3415
28	K3	45,90160	92,7665	13,1115
29	K3	59,02272	94,5071	9,8714
30	K3	72,25235	114,7855	26,3403
31	K3	43,03602	80,3563	5,4316
32	K3	44,01065	89,0227	5,3595
33	K2	5,79757	22,3225	45,5154
34	K2	10,16541	20,3166	54,4747
35	K2	6,68871	28,5465	34,4761
36	K2	4,02491	25,2902	29,5267

Апостериорные вероятности (ККК) Неправильные классификации отмечены *				
Наблюдение	Наблюд. Класс.	K2 p=,47222	K1 p=,27778	K3 p=,25000
1	K2	0,999797	0,000000	0,000208
2	K2	0,999872	0,000000	0,000128
3	K2	0,999980	0,000020	0,000000
4	K2	0,999969	0,000310	0,000000
5	K2	0,996187	0,003812	0,000000
6	K2	0,955895	0,044105	0,000000
7	K2	0,999987	0,000013	0,000000
* 8	K1	0,862204	0,137796	0,000000
9	K1	0,000004	0,999996	0,000000
10	K1	0,000006	0,999994	0,000000
11	K1	0,000008	0,999992	0,000000
12	K1	0,000064	0,999936	0,000000
13	K3	0,008430	0,000000	0,991570
14	K2	0,999978	0,000022	0,000000
15	K2	0,999994	0,000006	0,000000
16	K2	0,989037	0,010963	0,000000
17	K2	0,999565	0,000435	0,000000
* 18	K1	0,834327	0,165673	0,000000
19	K2	0,999983	0,000017	0,000000
20	K2	0,999906	0,000094	0,000000
21	K1	0,000000	0,999999	0,000000
22	K1	0,000000	0,999999	0,000000
23	K1	0,000188	0,999812	0,000000
24	K1	0,009744	0,990256	0,000000
25	K3	0,000000	0,000000	1,000000
26	K3	0,000673	0,000000	0,999327
27	K3	0,000000	0,000000	1,000000
28	K3	0,000000	0,000000	1,000000
29	K3	0,000000	0,000000	1,000000
30	K3	0,000000	0,000000	1,000000
31	K3	0,000000	0,000000	1,000000
32	K3	0,000000	0,000000	1,000000
33	K2	0,999848	0,000152	0,000000
34	K2	0,996335	0,003665	0,000000
35	K2	0,999985	0,000015	0,000000
36	K2	0,999984	0,000016	0,000000

Рис. 4.30 Матриці розпізнавання стану організаційно-управлінського потенціалу та конкурентостійкості підприємств машинобудування

Моделювання сценаріїв управління РДП (RDP) підприємства машинобудування здійснено на основі прогнозування розвитку ситуації з обраним вектором управлінських впливів [280]. Управлінські впливи при цьому можуть бути короткостроковими (імпульсними) або тривалими (неперервними), що сприяють досягненню визначених цілей.

Для моделювання сценаріїв управління РДП (RDP) ПАТ «ФЕД» задано наступні початкові умови: припускаємо, що у результаті реалізації управлінських впливів на обрані фактори, можливе покращення даних факторів на 10 %. Залежно від напряму впливу, виділено сценарій управління кадрами (S1), сценарій управління фінансами (S2), сценарій управління РДП (RDP) (S3), сценарій управління РДА (RDA) (S4) та сценарій комплексного управління (S5). Початкові умови для заданих сценаріїв управлінського впливу наведено у табл. 4.12.

Таблиця 4.12

Умови сценаріїв управління ресурсно–діяльнісним потенціалом ПАТ
«ФЕД»

Фактор впливу	Управління кадрами (S1)	Управління фінансами (S2)	Управління РДП (S3)	Управління РДА (S4)	Комплексне управління (S5)
1	2	3			
Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1)	+10%	–	+10%	–	+10%
Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X3)	+10%	–	+10%	–	+10%
Коефіцієнт професійної гнучкості (X4)	+10%	–	+10%	–	+10%
боротність кредиторської заборгованості (X5)	–	+10%	+10%	–	+10%
Оборотність дебіторської заборгованості (X6)	–	+10%	+10%	–	+10%
Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (X8)	–	+10%	+10%	–	+10%
Коефіцієнт розподілу праці (X9)	+10%	–	+10%	–	+10%
Коефіцієнт фінансової автономії (аХ6)	–	+10%	–	+10%	+10%
Прибутковість інвестиційних витрат (аХ7)	–	+10%	–	+10%	+10%

Примітка: РДП – ресурсно–діяльнісний потенціал; РДА – ресурсно–діяльнісна активність

Проведемо імітаційний експеримент за побудованою моделлю для ПАТ «ФЕД», який відповідає умовам сценарію управління S1. Результати прогнозування динаміки основних показників, на які вплинуть початкові умови даного сценарію, наведено на рис. 4.32.

Як видно з рис. 4.32 (результати моделювання запропонованих у сценарії (S1) управлінських впливів), результуючі коефіцієнти зазнали незначних змін: ледь помітне зростання властиве показникам виробничо–кадрового потенціалу, РДП та загального рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу (BPrdp). Більш детально проаналізовано прогнозну ефективність даного сценарію управління РДП у табл. 4.13. Як видно з отриманих прогнозних показників діяльності ПАТ «ФЕД», за рівнем відносного відхилення за умов сценарію S1 найбільше зростання відбудеться за інтегральним показником виробничо–

кадрового потенціалу (на 0,74 % у 2017 р. та на 0,75 % у 2018 р.), організаційно–управлінський потенціал збільшиться лише у 2018 р. на 0,16 %, потенціал організації трудової діяльності – на 0,11 % у двох прогностичних періодах.

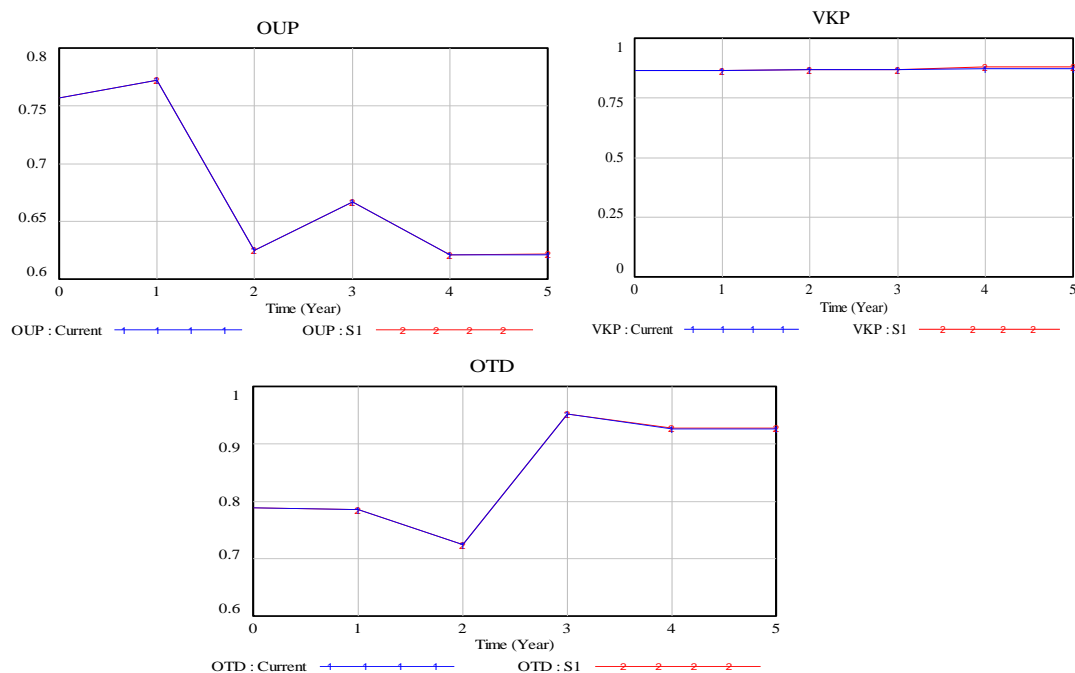


Рис. 4.32. Результати імітаційного моделювання сценарію управління кадрами (S1) для ПАТ «ФЕД»

Зміни локальних складових РДП (RDP) ПАТ «ФЕД» вплинули на зростання рівня РДП (RDP) на 0,54 % у 2017 р. та на 0,6 % у 2018 р. (рис. 4.33).

Таблиця 4.13

Прогнозні показники ефективності управлінських заходів за умовами сценарію управління кадрами (S1) для ПАТ «ФЕД»

Тип даних	Показник	Прогностичний період	
		2017	2018
1	2	3	4
Прогнозні дані за сценарієм саморозвитку ситуації (базовий сценарій управління РДП за відсутності управлінських впливів)	OUP	0,6210	0,6210
	VKP	0,8730	0,8730
	OTD	0,9260	0,9260
	RDP	0,8250	0,8250
	KEkc	1,0448	1,0448
	BPrdp	0,0864	0,0864
Сценарій управління кадрами (S1)	OUP	0,6210	0,6220
	VKP	0,8795	0,8795
	OTD	0,9270	0,9270
	RDP	0,8295	0,8299
	KEkc	1,0448	1,0448
	BPrdp	0,08944	0,0896
Абсолютне відхилення	OUP	0,0000	0,0010
	VKP	0,0065	0,0065
	OTD	0,0010	0,0010
	RDP	0,0045	0,0049

Продовження табл. 4.13

1	2	3	4
Відносне відхилення	KEkc	0,0000	0,0000
	BPrdp	0,0030	0,0032
	OUP	0,0000	0,0016
	VKP	0,0074	0,0075
	OTD	0,0011	0,0011
	RDP	0,0054	0,0060
	KEkc	0,0000	0,0000
	BPrdp	0,0352	0,0370
Середнє відносне відхилення		0,0035	0,0040

Примітка: OUP – організаційно–управлінський потенціал; VKP – виробничо–кадровий потенціал; OTD – організація трудової діяльності; RDP – ресурсно–діяльнісний потенціал; KEkc – коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісного потенціалу в активність; BPrdp – загальне значення рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу підприємства машинобудування BPrdp РДП (BPrdp)

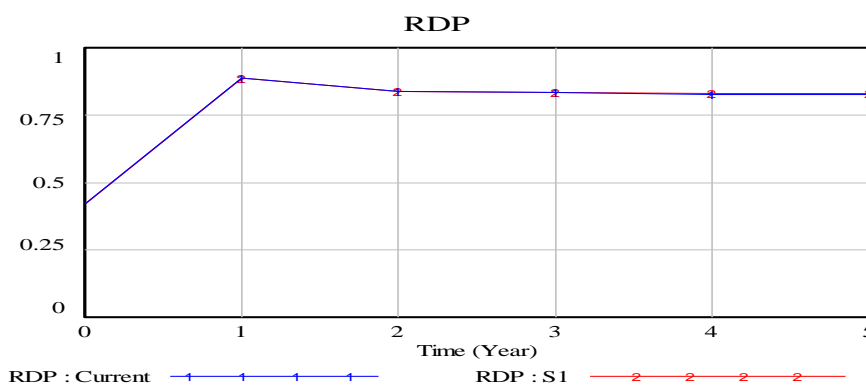


Рис. 4.33. Динаміка ресурсно–діяльнісного потенціалу (RDP) для ПАТ «ФЕД» за результатами сценарію S1

Такі зміни вплинули на рівень розбалансованості елементів РДП (RDP), за яким відбулося зростання на 3,7 % відносно рівня 2019 р. Коефіцієнт трансформації РДП (RDP) в РДА (RDA) залишився без суттєвих змін (рис. 4.34). Загалом початкові умови сценарію S1 призведуть до середнього зростання результуючих показників у 2017 р. на 0,35 %, у 2018 р. – на 0,4 %. Результати реалізації пропонованих сценаріїв управління S2 – S5 представлені у додатку Р. Зведені агреговані результати моделювання та оцінка прогнозової ефективності за експериментами для ПАТ «ФЕД» наведені в табл. 4.14.

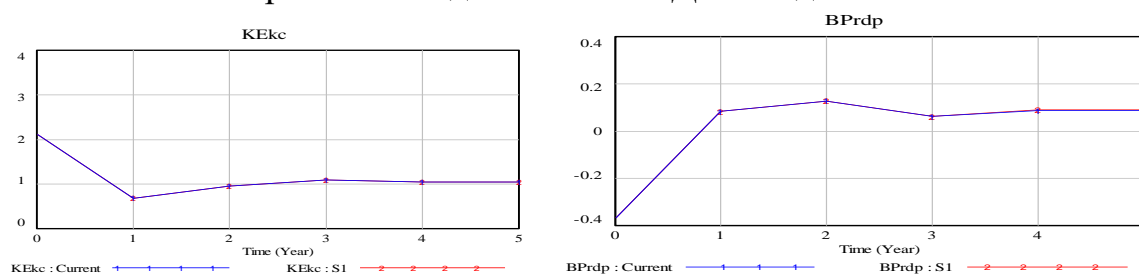


Рис. 4.34. Рівень розбалансованості елементів РДП та коефіцієнт трансформації ресурсно–діяльнісний потенціал (RDP) в ресурсно–діяльнісній активності (RDA) ПАТ «ФЕД» за результатами сценарію управління кадрами (S1)

Таблиця 4.14

Зведені агреговані результати моделювання та оцінка прогнозової ефективності за експериментами для ПАТ «ФЕД»

Опис сценарію	Аналіз прогнозової динаміки компонент управління	Аналіз прогнозової динаміки результуючих показників	Оцінка прогнозової ефективності
1	2	3	4
Сценарій S2 – спрямований на управління фінансами: зміни стосуються компонент ФЕП (FER), ФЕА (FEA) та ПА (ПА)	Прогнозні значення ФЕП (FER) у 2017 р. зростають на 16,25 %, у 2018 р. – на 17,65 %, значення ФЕА (FEA) – на 4,41 % та 9,5 % відповідно, значення складової ПА (ПА) зростають на 5 % у 2017 р. та 10,01 % у 2018 р.	Зростання ФЕП (FER) вплинуло на прогнозний рівень РДП (RDP) підприємства: у 2017 р. цей показник зростає на 1,14 %, у 2018 р. – на 1,4 %. Зростання фінансово-економічної та інноваційно-інвестиційної активності призведе до зростання загального рівня РДА (RDA) на 2,14 % та 10,48 % відповідно. Перевищення темпів зростання РДА (RDA) над темпами зростання РДП (RDP) відображається на коефіцієнті трансформації потенціалу в активність, який у 2017 р. зростає на 0,0108 од., а у 2018 р. – на 0,0943 од. Рівень розбалансованості складових РДП (RDP) за прогнозними результатами даного експерименту зростає на 0,0154 од. (17,82 %) у 2017 р. та у 2018 р. його значення знову наближається до 0 та перевищує рівень базового всього на 0,0014 (1,62 %).	Загалом прогнозна ефективність даного експерименту відображається показником середнього відносного відхилення усіх показників моделі: у 2017 р. даний показник ефективності дорівнює 5,79 %, а у 2018 р. – 9,81 %
Сценарій S3 – управлінські впливи стосуються організації праці на підприємстві, управління трудовою діяльністю та фінансово-економічним потенціалом, тобто управлінські впливи спрямовані на основні складові РДП (RDP)	За умов даного сценарію, найбільший результат прогнозується за складовою ОТД (OTD) – зростання на 3,53 % у 2017 р. та 5,75 % у 2018 р., показник ФЕП (FER) – зростає на 0,12 % на прогнозні періоди, УТД (UTD) – на 0,11 % на два періоди	У результаті зростання складових прогнозується і збільшення оцінки РДП (RDP) за даним сценарієм у 2017 р. на 1,54 %, у 2018 р. – на 1,6 %. Зміни складових РДП та загального рівня РДП (RDP) не вплинули на рівень РДА (RDA), тому на прогнозні періоди прогнозується зниження коефіцієнта трансформації потенціалу в активність на 0,015 та 0,016 відповідно. Позитивний вплив вектор управління за умов даного експерименту буде мати на показник рівня розбалансованості елементів РДП (RDP). У 2017 р. прогнозується зростання даного показника на 8,5 %, а у 2018 р. він знизиться на 11,46 %, що є позитивним результатом, оскільки відбувається вирівнювання та підтягування рівня «відстаючих» складових РДП (RDP).	Загальною оцінкою ефективності сценарію є рівень середнього відносного відхилення, який у 2017 р. дорівнює 1,01 %, а у 2018 р. – 1,41 %

Продовження табл. 4.14

1	2	3	4
Сценарій S4 – управлінські впливи спрямовані лише на зростання фінансових складових ресурсно-діяльнісної активності – ФЕА (FEA) та ПА (ПА)	Прогнозні значення ФЕА (FEA) у 2017 р. зростають на 4,41 %, у 2018 р. – на 9,5 %. Значення складової ПА (ПА) зростають на 5 % у 2017 р. та 10,01 % у 2018 р.	Зростання фінансово-економічної та інноваційно-інвестиційної активності призведе до зростання загального рівня РДА (RDA) на 2,14 % та 10,48 % відповідно. Підвищення темпів зростання РДА (RDA) відображується на коефіцієнті трансформації потенціалу в активність, який у 2017 р. зростає на 0,0223 од., а у 2018 р. – на 0,1095 од.	Прогнозна ефективність експерименту S4 за показником середнього відхилення усіх показників моделі: у 2017 р. 3,85 %, а у 2018 р. – 10 %
Сценарій комплексного управління S5 – прогнозується одночасне зростання усіх складових РДП (RDP) та РДА (RDA) одночасно	Прогнозні значення складової ФЕА (FEA) за результатами сценарію більші, ніж базового на 9,34 % у 2017 р. та на 10,15 % у 2018 р. Складові ПА (ПА) за результатами сценарію прогнозовано зростає на 1,77 % та 2,88 % відповідно	У результаті даного експерименту загальний рівень РДП (RDP) зростає на 5,48 % у 2017 р. та на 10,98 % у 2018 р. Рівень РДА (RDA) збільшиться на 4,03 % та 8,69 % відповідно. Такі зміни загальних оцінок РДП (RDP) та РДА (RDA) призвели до зміни коефіцієнта трансформації потенціалу в активність: у 2017 р. він зростає на 1,27 од., а у 2018 р. – на 1,32 од. Негативним результатом є те, що загальний рівень розбалансованості складових РДП (RDP) за прогнозними результатами даного експерименту зростає на 0,041 од. (47,59 %) у 2017 р. та на 0,127 (147 %) у 2018 р.	Загальна оцінка прогнозованої ефективності імітаційного експерименту за сценарієм комплексного управління: середнє відхилення за показниками складе у 2017 р. 2,79 % та у 2018 р. – 4,4 %

Результати імітаційного моделювання дозволили визначити найкращі сценарії розвитку підприємств машинобудування при заданих умовах. Розраховані значення середніх відносних відхилень за всіма експериментами для підприємства ПАТ «ФЕД» наведено у табл. 4.15.

Таблиця 4.15

Порівняння показників ефективності сценаріїв для ПАТ «ФЕД»

Сценарій управління	Середнє відносне відхилення	
	2017 р.	2018 р.
S1	0,0035	0,0040
S2	0,0579	0,0981
S3	0,0101	0,0141
S4	0,0385	0,1000
S5	0,0279	0,0440

За прогнозом на 2017 рік найвищою ефективністю відрізняється сценарій

управління фінансами (S2). ПАТ «ФЕД» варто переглянути свою політику управління фінансами, знайти резерви до нарощування фінансово-економічного потенціалу та підвищити ефективність використання фінансових коштів.

За результатами моделювання у 2018 р. серед розглянутих сценаріїв управління найкращим для ПАТ «ФЕД» є сценарій (S4), оскільки за даним сценарієм отримані прогностні показники у 2018 р. матимуть найвищі значення. За умовами даного сценарію досліджуваному підприємству потрібно приділити більше уваги таким компонентам РДА (RDA), як ФЕА (FEA) та ІА (ІА), тобто спрямувати свої зусилля на більш ефективне використання наявних фінансових ресурсів.

Розглянемо можливості реалізації сценаріїв для інших досліджуваних підприємств машинобудування. Так, за даними 2019 р. підприємства ПАТ «ХАРТРОН», ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» та ДП «Антонов» потребують впровадження управлінських заходів за варіантами Г та В за результатами попередніх розрахунків. Оскільки $RDP \geq 0,5$ та $0 \leq BPRDP \leq 0,15$, а $k_E < 1$, можна зробити висновок, що темпи зростання показника потенціалу даних підприємств вище, ніж темпи зростання показника ефективності його використання, інвестування в основні елементи ресурсно-діяльнісного потенціалу не забезпечують синергетичного ефекту взаємодії його елементів або наявний потенціал підприємства не розкрито, вкладення не приносять належної віддачі. Подібна ситуація вимагає від керівництва підприємства організаційних змін, кадрових перестановок, активізації інноваційної діяльності.

Тому рекомендації щодо управління ресурсно-діяльним потенціалом даних підприємств необхідно розробляти, опираючись на два варіанти – В та Г. Сформовано напрями управління ресурсно-діяльним потенціалом для підприємств даної групи на прикладі ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», що має найнижчий рівень РДП (RDP). Управлінню за варіантом Г відповідає подальше зміцнення і розвиток РДП (RDP) підприємства, розвиток інновацій, диверсифікація діяльності, запровадження заходів по збільшенню потенціалу «провідних» елементів. Водночас для збільшення рівня трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність пропонується впровадження організаційних змін, кадрових перестановок, пошук шляхів розвитку інноваційної діяльності. Для покращення ситуації щодо підвищення рівня трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність необхідно розробити заходи, що вплинуть на підвищення наступних показників РДП (RDP) та РДА (RDA) (табл. 4.16).

Для моделювання сценаріїв управління РДП (RDP) ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» задаємо початкові умови: припускаємо, що у результаті реалізації управлінських впливів на обрані фактори, можливе покращення даних факторів на 10 %. Залежно від напрямку впливу, розрізнятимемо сценарій управління кадрами (S1), сценарій управління фінансами (S2), сценарій управління РДП (RDP) (S3), сценарій управління РДА (RDA) (S4) та сценарій комплексного управління (S5). Початкові умови для заданих сценаріїв впливу наведено у табл. 4.17.

Таблиця 4.16

Рекомендовані управлінські заходи за варіантом Г, В

Фактор впливу	Компонента РДП чи РДА	Заходи впливу
2	3	4
Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1)	Організаційно-управлінський потенціал (ОУП)	Створення нових управлінських відділів, перерозподіл між ними функцій управління, розроблення посадових інструкцій; зміна внутрішньозаводського кооперування і спеціалізації виробництва (спеціалізація цехів, ділянок, робочих місць, укрупнення партій); вдосконалення організації допоміжних служб (покращення організації складського господарства, раціоналізація транспортних потоків, централізація і спеціалізація промислового транспорту, енергетичного, інструментального і ремонтного господарства, раціональна експлуатація інструменту і організація централізованого його заточування); удосконалення організації матеріально-технічного постачання (своєчасне і комплексне забезпечення матеріально-технічного постачання матеріалами, напівфабрикатами, паливом і енергією)
Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X3)	Виробничо-кадровий потенціал (ВКП)	Розробка заходів щодо підвищення рівня автоматизації та механізації праці, моніторинг та впровадження сучасних інноваційних технологій машинобудування
Коефіцієнт професійної гнучкості (X4)	Виробничо-кадровий потенціал (ВКП)	Моніторинг та впровадження сучасних інноваційних технологій машинобудування, участь у вітчизняних та міжнародних виставках сучасних досягнень у галузі, налагодження системи постійної перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників, розроблення системи заохочення
Фондо-віддача (aX2)	Виробничо-кадрова активність (ВКА)	Вдосконалення технології і забезпечення безперервно-потокowego виробництва; збільшення разового завантаження устаткування; збільшення швидкості обробки матеріалу; ретельна підготовка і забезпечення відповідності якості сировини, напівфабрикатів і матеріалів вимогам технологічного процесу і якості продукції; забезпечення стійкої і рівномірної роботи за графіком на високому рівні продуктивності; вдосконалення ціноутворення; оновлення виробничого апарату на базі нової техніки
Продуктивність праці (aX3)	Виробничо-кадрова активність (ВКА)	Підвищення кваліфікації працівників, матеріальне і моральне заохочення працюючих за дбайливе і ефективне використання техніки; удосконалення управління виробництвом; збільшення норм і зон обслуговування; скорочення втрат робочого часу (зменшення невиходів на роботу, скорочення простоїв); скорочення втрат від браку; зменшення кількості працівників, які не виконують норми виробітку; зміна робочого періоду
Рентабельність активів (aX4)	Фінансово-економічна активність (ФЕА)	Підвищення обсягів виробництва і збуту продукції; впровадження у виробництво нових наукових і технічних розробок; поліпшення якості продукції; удосконалення системи ціноутворення; поліпшення системи управління процесами виробничої діяльності
Продуктивність праці (aX3)	Виробничо-кадрова активність (ВКА)	Підвищення кваліфікації працівників, матеріальне і моральне заохочення працюючих за дбайливе і ефективне використання техніки; удосконалення управління виробництвом; збільшення норм і зон обслуговування; скорочення втрат робочого часу (зменшення невиходів на роботу, скорочення простоїв); скорочення втрат від браку; зменшення кількості працівників, які не виконують норми виробітку; зміна робочого періоду
Рентабельність позикового банківського капіталу (aX6)	Фінансово-економічна активність (ФЕА)	Підвищення ефективності використання позикових фінансових ресурсів; оптимізація кредитного портфелю, цільове використання позикових коштів, підвищення обсягів виробництва і збуту продукції, удосконалення системи ціноутворення

Продовження табл. 4.16

1	2	3
Коефіцієнт фінансової стійкості (аХ5)	Фінансово-економічна активність (ФЕА)	Пошук нових джерел поповнення власних коштів, продаж неліквідних активів, залучення додаткового капіталу
Прибутковість інвестиційних витрат (аХ7)	Інноваційно-інвестиційна активність (ІА)	Моніторинг інвестиційних проектів, відхилення високоризикових та низькоприбуткових ненадійних проектів, диверсифікація інвестиційного портфелю, страхування ризиків

Таблиця 4.17

Умови сценаріїв управління ресурсно-діяльнісним потенціалом (РДП) для ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»

Фактор впливу	Компонента РДП чи РДА	Управління кадрами (S1)	Управління фінансами (S2)	Управління РДП (S3)	Управління РДА (S4)	Комплексне управління (S5)
X1	ОУП	+10%	—	+10%	—	+10%
X3	ВКП	+10%	—	+10%	—	+10%
X4	ВКП	+10%	—	+10%	—	+10%
аХ2	ВКА	—	+10%	—	+10%	+10%
аХ3	ВКА	+10%	—	—	+10%	+10%
аХ4	ФЕА	—	+10%	—	+10%	+10%
аХ5	ФЕА	—	+10%	—	+10%	+10%
аХ6	ФЕА	—	+10%	—	+10%	+10%
аХ7	ІА	—	+10%	—	+10%	+10%

У результаті моделювання сценаріїв отримано прогностні значення показників, динаміка яких наведена на рис. 4.35, найсуттєвіші зміни відбулись з рівнем РДА (RDA) за умов сценаріїв управління S4 та комплексного управління S5, друге місце за приростом рівня РДА (RDA) для ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» посідає сценарій управління фінансами S2. Реалізація сценарію комплексного управління (S5) найбільш впливає на зростання прогностного рівня РДП (RDP). Прогностні зміни коефіцієнта ефективності трансформації потенціалу в активність та рівня розбалансованості для усіх сценаріїв зображені на рис. 4.35.

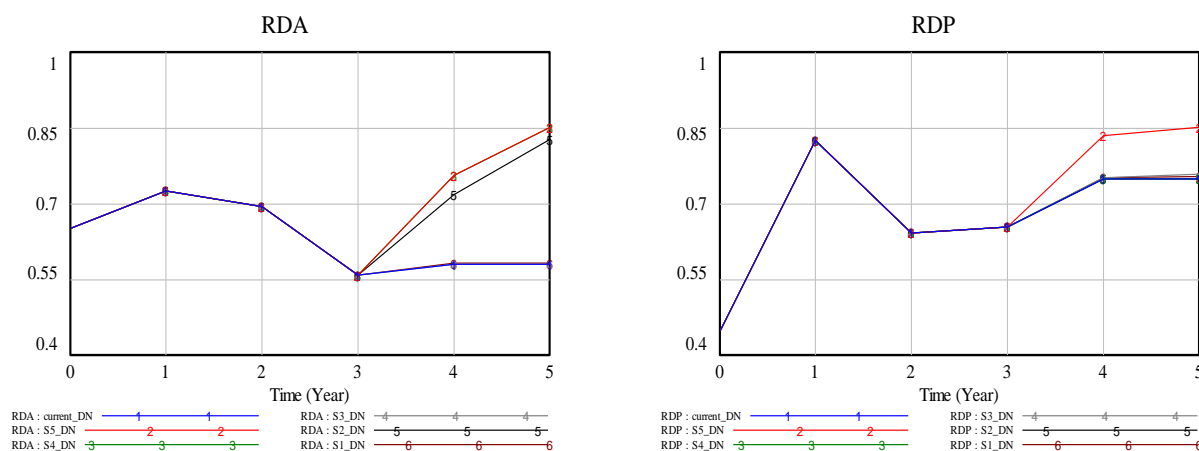


Рис. 4.35. Динаміка значень показників РДП (RDP) та РДА (RDA) для ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» за умовами базового сценарію та сценаріїв управління

Найкращими значення даного коефіцієнту прогножуються за умов сценарію управління РДА (RDA) (S4), на другому місці – за умов сценарію комплексного управління (S5). Рівень розбалансованості компонентів РДП (RDP) унаслідок експериментів з моделлю зазнав суттєвих змін (зріс) за умов сценарію комплексного управління (S5). Для решти сценаріїв зміни коефіцієнта були несуттєвими або відсутніми.

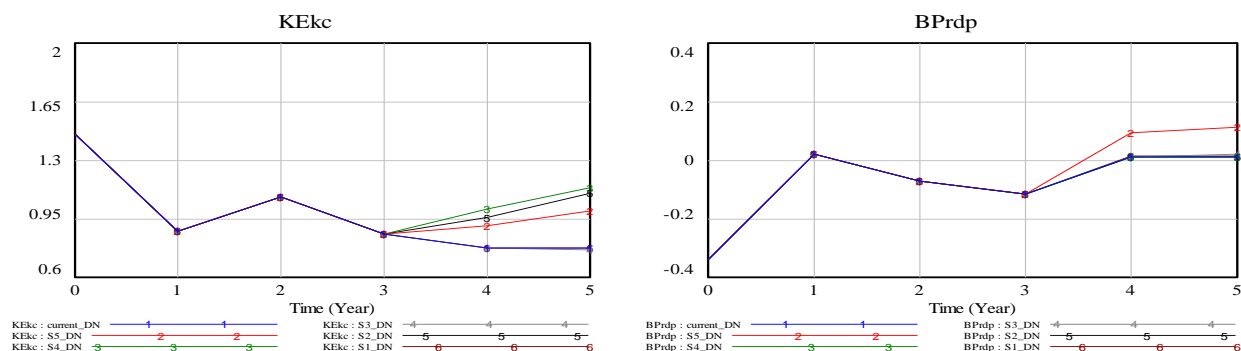


Рис. 4.34. Динаміка значень коефіцієнта ефективності трансформації потенціалу в активність та рівня розбалансованості для ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» за умовами базового сценарію та сценаріїв управління

Відносні відхилення результуючих показників та середнє відносне відхилення за кожним сценарієм ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» наведені у табл. 4.18.

Таблиця 4.18

Динаміка показників ефективності сценаріїв управління РДП
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»

Сценарій	Рік	Відносне відхилення результуючих показників, од.				Середнє відносне відхилення усієї множини показників	Рейтинг сценарію за ефективністю
		RDP	KEkc	BPrdp	RDA		
Управління кадрами (S1)	2017	0,0038	0,2900	-0,0006	0,0045	6,27%	4
	2018	0,0068	0,2900	-0,0060	0,0045	6,40%	
Управління фінансами (S2)	2017	0,0000	0,4253	0,0000	0,2365	5,51%	2
	2018	0,0000	0,6448	0,0000	0,4269	8,93%	
Управління РДП (S3)	2017	0,0024	0,1500	0,0146	0,0000	2,09%	5
	2018	0,0145	0,1362	0,0322	0,0000	2,29%	
Управління РДА (S4)	2017	0,0000	0,5026	0,0000	0,3036	6,72%	1
	2018	0,0000	0,6911	0,0000	0,4671	9,65%	
Комплексне управління (S5)	2017	0,1135	0,3495	-0,6546	0,3036	3,73%	3
	2018	0,1365	0,4880	-0,8646	0,4671	7,56%	

Найкращим з усіх розглянутих сценаріїв управління РДП (RDP) за прогнозними значеннями на 2018 р. для ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» виявився сценарій управління РДА (RDA) (S4). За умовами даного сценарію досліджуваному підприємству потрібно приділити більше уваги таким

компонентам РДА (RDA), як ВКА, ФЕА та ПА, тобто спрямувати свої зусилля на більш ефективне використання наявних фінансових та трудових ресурсів. На другому місці – сценарій управління фінансами (S2), тому ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод» варто переглянути свою політику управління фінансами, знайти резерви до нарощування фінансово–економічного потенціалу та підвищити ефективність використання фінансових коштів. За даними 2019 р. Харківське державне авіаційне «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора» виробниче підприємство (ВП ХДАОЖРТЧП) характеризується наступними показниками конкурентного статусу: $RDP \leq 0,5$, $VR_{RDP} < 0$, $k_E < 1$. Значення потенціалів всіх елементів – низькі, рівень розбалансованості мінімальний, або дорівнює 0. Загальна характеристика стану підприємства: стан, близький до стагнації. За таких умов підприємство потребує впровадження управлінських заходів за варіантом В, відповідно до табл. 4.18. Сформовано напрями управління ресурсно–діяльнісним потенціалом даного підприємства: збільшення потенціалу окремих елементів шляхом інвестиції ресурсів, зменшення загроз, підвищення самостійності, може привести до виділення «лідера» серед елементів потенціалу. Для покращення ситуації щодо підвищення рівня РДП (RDP) «ВП ХДАОЖРТЧП» необхідно розробити заходи, що вплинуть на підвищення наступних показників (додаток Я). Для множини запропонованих заходів необхідно здійснити прогнозну оцінку їх ефективності на базі побудованих моделей прогнозування та імітаційної моделі управління РДП (RDP) підприємства. Для моделювання сценаріїв управління РДП (RDP) «ВП ХДАОЖРТЧП» задаємо початкові умови: припускаємо, що у результаті реалізації управлінських впливів на обрані фактори, можливе покращення даних факторів на 10 %. Залежно від напрямку впливу, розрізняємо: сценарій управління кадрами (S1); сценарій управління фінансами (S2); сценарій управління РДП (RDP) (S3); сценарій управління РДА (RDA) (S4); сценарій комплексного управління (S5). Початкові умови для заданих сценаріїв впливу наведені у табл. 4.19.

Таблиця 4.19

Умови сценаріїв управління ресурсно–діяльнісного потенціалу

Фактор впливу	Компонента Ресурсно–діяльнісного потенціалу чи Ресурсно–діяльнісної активності	Управління кадрами (S1)	Управління фінансами (S2)	Управління РДП (S3)	Управління РДА (S4)	Комплексне управління (S5)
X1	ОУП	+10%	–	+10%	–	+10%
X2	ОУП	+10%	–	+10%	–	+10%
X3	ВКП	+10%	–	+10%	–	+10%
X4	ВКП	+10%	–	+10%	–	+10%
X5	ФЕП	–	+10%	+10%	–	+10%
X6	ФЕП	–	+10%	+10%	–	+10%
X7	ФЕП	–	+10%	+10%	–	+10%
X8	ОТД	+10%	–	+10%	–	+10%
X10	УТД	+10%	–	+10%	–	+10%
aX4	ФЕА	–	+10%	–	+10%	+10%
aX5	ФЕА	–	+10%	–	+10%	+10%
aX6	ФЕА	–	+10%	–	+10%	+10%
aX7	ПА	–	+10%	–	+10%	+10%

У результаті моделювання сценаріїв отримані прогностні значення показників РДП (RDP) та РДА (RDA), коефіцієнта ефективності трансформації потенціалу в активність та рівня розбалансованості, динаміка яких наведена на рис. 4.35. З рис. 4.35 видно, що зміни рівня РДА (RDA) відбулись за умов сценаріїв управління РДА (RDA) S2–S5, причому зростання даного показника було однакове за кожним з цих сценаріїв. Найменш ефективним виявився для рівня РДА (RDA) даного підприємства сценарій управління кадрами S1. Умови сценарію комплексного управління (S5) найбільше вплинули на зростання прогностного рівня РДП (RDP). Найкращими значення коефіцієнта ефективності трансформації потенціалу в активність прогнозуються за умов сценарію управління РДА (RDA) (S4), на другому місці – за умов сценарію управління фінансами (S2). Рівень розбалансованості компонентів РДП (RDP) унаслідок експериментів з моделлю зазнав суттєвих змін (відбулося зростання показника) за умов сценарію комплексного управління (S5). Найбільше зниження даного показника прогнозується за умов сценарію управління РДА (RDA) (S4). Для решти сценаріїв зміни коефіцієнта були майже однаковими. Відносні відхилення результуючих показників та середнє відносне відхилення за кожним сценарієм «ВП ХДАОЖРТЧП» наведені у табл. 4.20. Виходячи з даних табл. 4.20, для «ВП ХДАОЖРТЧП» найбільш ефективним за прогностними оцінками виявився сценарій комплексного управління. Виходячи з розрахунків підприємству слід спрямувати свої зусилля як на накопичення свого потенціалу за усіма компонентами РДП, так і на пошук напрямків найбільш ефективного його використання для зростання рівня РДА (RDA).

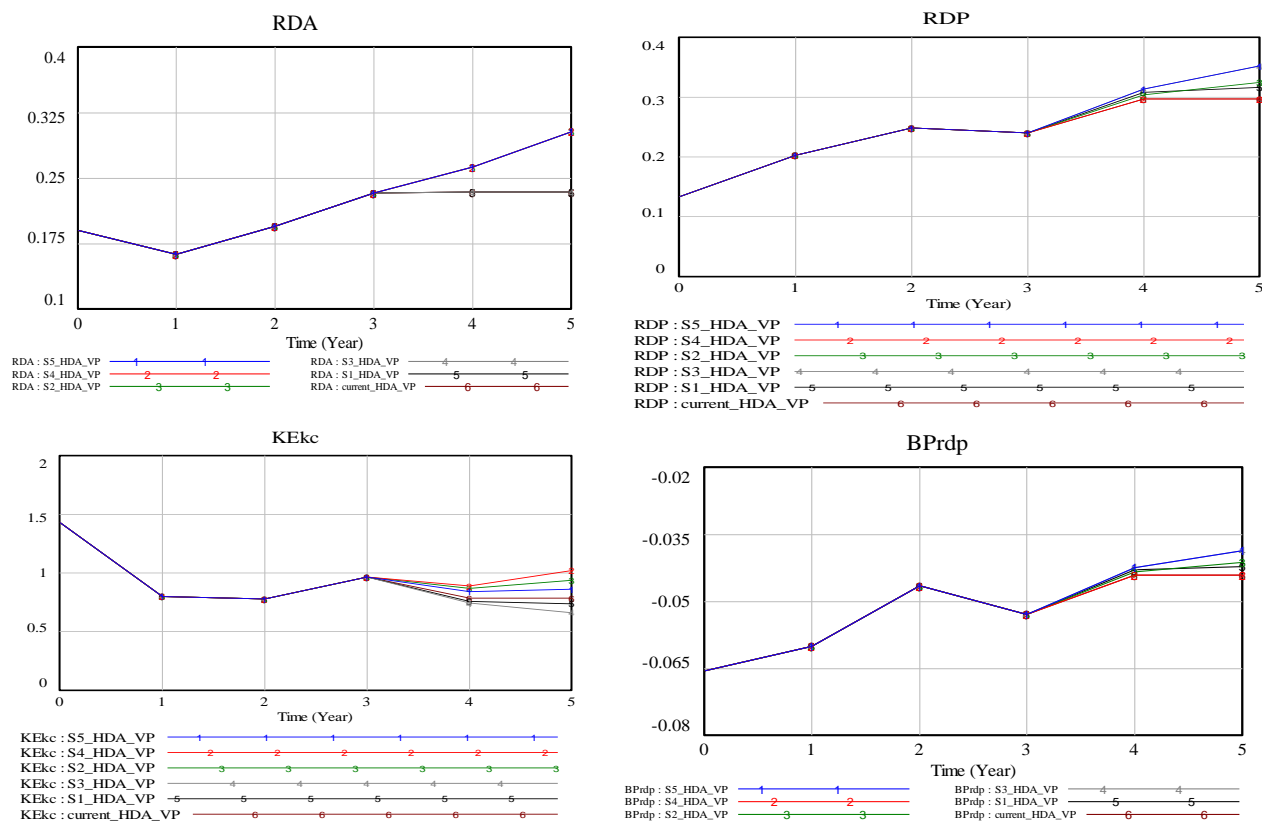


Рис. 4.35. Динаміка значень показників «ВП ХДАОЖРТЧП» за умовами базового сценарію та сценаріїв управління

Таблиця 4.20

**Динаміка показників ефективності сценаріїв управління
РДП «ВП ХДАОЖРТЧП»**

Сценарій	Рік	Відносне відхилення результуючих показників, од.				Середнє відносне відхилення усієї множини показників, %	Рейтинг сценарію за ефективністю
		Ресурсно-діяльнісний потенціал (RDP)	Коефіцієнт трансформації ресурсно-діялісного потенціалу в активність (KEкc)	Загальне значення рівня розбалансованості за усіма елементами потенціалу підприємства машинобудування (BPrdp)	Ресурсно-діялісна активність (RDA)		
Управління кадрами (S1)	2019	0,0376	-0,4409	-0,5500	0,0000	1,88	4
	2017	0,0676	-0,4409	-0,7548	0,0000	3,38	
Управління фінансами (S2)	2019	0,0234	0,3380	-0,8000	0,1237	4,85	2
	2017	0,0923	0,4466	-0,7000	0,2967	8,36	
Управління РДП (S3)	2019	0,0566	0,1534	-0,0300	0,0000	4,50	5
	2017	0,1880	0,0257	-0,0968	0,0000	2,92	
Управління РДА (S4)	2019	0,0000	0,3693	0,0000	0,1237	4,11	3
	2017	0,0000	0,5801	0,0000	0,2967	7,31	
Комплексне управління (S5)	2019	0,0566	0,2960	-0,0300	0,1237	6,37	1
	2017	0,1880	0,3301	-0,0968	0,2967	10,26	

На рис. 4.36 наведено методичний підхід, який запропоновано для удосконалення управління формуванням конкурентного статусу підприємств машинобудування.

За отриманими результатами дослідження можна зробити висновок, що найбільш визначальними факторами підвищення рівня конкурентного статусу є не тільки рівень ресурсно-діялісного потенціалу, а й ресурсно-активнісний потенціал розвитку, тому управлінські впливи необхідні для регулювання процесів трансформації підприємств машинобудування і повинні бути спрямовані на зменшення рівня розбалансованості. Використання системно-динамічного сценарного підходу на основі імітаційного моделювання дозволило вирішити ключові завдання в ході дослідження формування факторів конкурентного статусу як за складовими ресурсного, так й ресурсно-активнісного потенціалу.

Таким чином, запропонований методичний підхід дозволить розробити керівництво найбільш ефективну стратегію забезпечення достатнього рівня конкурентного статусу підприємства машинобудування. Реалізація даного підходу базується на впорядкованих та верифікованих знаннях про досліджувану ситуацію, оскільки пояснює, на який фактор чи низку факторів необхідно вплинути, з якою силою та у якому напрямку, щоб отримати бажані зміни цільових факторів (трансформації та розбалансованості). Управлінські впливи при цьому можуть бути короткостроковими (імпульсними) або тривалими (неперервними), що діють для досягнення загальних стратегічних цілей.



Рис. 4.36. Методичний підхід до оцінювання прогностичної ефективності реалізації сценаріїв розвитку результуючих показників конкурентного статусу підприємств машинобудування

ПІСЛЯМОВА

Результати досліджень аспектів управління конкурентостійкістю підприємств в контексті організаційно–правового забезпечення, які висвітлені у цій монографії, засвідчують актуальність, важливість і необхідність пріоритетного розвитку стратегічних галузей вітчизняної промисловості та пошуку шляхів виходу економіки України з кризового стану. Прийняття своєчасних та виважених управлінських рішень щодо підвищення конкурентостійкості та формування стійкого конкурентного статусу дозволяють підприємствам займати стабільні конкурентні позиції на ринку та досягати стратегічних цілей. Основні результати проведеного дослідження дозволили сформулювати певні висновки:

1. Узагальнено підходи науковців до тлумачення понять «конкуренція», «конкурентостійкість», «конкурентний статус», «управління», і встановлено, що дозволило. на основі встановленого логічного взаємозв'язку між ними сформулювати якісний науково обґрунтований теоретико–методичний інструментарій дослідження. Конкурентостійкість тлумачиться як динамічний процес специфічних відносин між виробниками однієї і тієї самої або аналогічної продукції, тобто стабільність становища на ринку одного виробника відносно іншого. Особливістю визначення конкурентного статусу є акцентування уваги на оціночному уявленні про рівень конкурентоспроможності, що досягається в процесі діяльності підприємства на конкурентному ринку при ефективному використанні конкурентного потенціалу та досягненні певного рівня конкурентних переваг реалізованих у конкурентній позиції. Що стосується, поняття «управління», то під ним пропонуємо розуміти вплив на об'єкт, процес, систему в умовах збереження стійкості їх стану, зміни або надання їм нових властивостей і якостей з метою досягнення та реалізації поставлених цілей.

2. Встановлено, що відбувається трансформація ціннісних орієнтації сучасного суспільства внаслідок глобальних змін суспільного розвитку, так званий «аксіологічний виклик». В цих умовах спосіб життєдіяльності людини, що включає сукупність видів діяльності (функцій), необхідні ресурси та рівень задоволення потреб, змінюється відповідно до ціннісних орієнтацій, що притаманні суспільству. Вважаємо, що однією з ключових особливостей сучасного суспільства є принципова нестабільність системи цінностей і ціннісних орієнтацій, що обумовили суспільні зрушення в типах поведінки, як окремої людини, так і різних груп і верств населення.

3. Проаналізовано погляди сучасних вчених на зміст процесу забезпечення конкуренції підприємств на основі базових положень теорій менеджменту та концепцій конкурентних переваг. Встановлено, що з точки зору системного підходу конкурентний статус підприємства розглядати за двома аспектами: ресурсно–діяльнісний потенціал як складова конкурентного статусу показує можливості його забезпечення, і ресурсно–діялісна активність – результати використання цього потенціалу (конкурентний статус, певний рівень конкурентоспроможності). Сформовано аналітичне забезпечення оцінювання організаційно–управлінського потенціалу конкурентостійкості підприємств, що дозволяє визначити потенційні організаційні можливості та управлінські компетенції на підприємствах у

поточному і перспективному періоді для досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства.

4. Розвинуто науково–теоретичні основи щодо правового регулювання діяльності органів місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності щодо забезпечення конкурентостійкості підприємств. Визначено структуру кримінологічної діяльності органів місцевого самоврядування, що закладає теоретичні основи для правового захисту економічних інтересів суб'єктів господарювання з точки зору їх впливу на підвищення рівня їх конкурентостійкості та планування заходів для збалансованого сталого розвитку вітчизняної промисловості.

5. Узагальнено підходи, що можуть бути використані для оцінювання конкурентостійкості та конкурентного статусу підприємств, що дало можливість сформулювати систему кількісних показників для оцінки рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно–діяльнісного підходу. Запропонована система показників оцінки ресурсно–діяльнісного потенціалу та ресурсно–діяльнісної активності підприємства дозволить вирішити проблему відсутності єдності в оцінці виділених показників. Цінність даного підходу полягає у можливості всебічно дослідити та оцінити складові конкурентного статусу (ресурсно–діяльнісний потенціал, ресурсно–діяльнісна активність), що створює інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень.

6. Розроблено методичне забезпечення аналізу та оцінки конкурентостійкості підприємств, що ґрунтується на застосуванні економіко–математичного методу кластерного аналізу для оцінки системи показників, які характеризують напрями конкурентостійкості (виробничу, фінансову, маркетингову, соціальну) та організаційно–управлінський потенціал. Це дало змогу визначити стан конкурентостійкості підприємств за шкалою інтервалів інтегрального показника, рівень якого дозволив визначити найбільш впливові фактори і виявити параметри, поліпшення яких максимально сприяє підвищенню ефективності застосування елементів організаційно–управлінського потенціалу підприємствах у поточному і перспективному періоді.

7. Запропоновано методичний підхід до оцінки впливу організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств, який базується на комплексній двоаспектній оцінці характеру впливу організаційно–управлінського потенціалу на локальні інтегральні показники за напрямками конкурентостійкості (за значеннями коефіцієнта еластичності) та рівні впливу організаційно–управлінського потенціалу на показники конкурентостійкості за її напрямками (за значеннями факторіальної дисперсії). Вважаємо, що отримані результати можуть бути підставою для формування якісних та своєчасних управлінських рішень спрямованих на реалізацію адекватної моделі розвитку підприємств в умовах трансформаційної економіки.

8. Розроблено концептуальні основи моделювання конкурентостійкості підприємства на основі формування конкурентного статусу, які визначають загальний підхід до дослідження складових конкурентного статусу з точки зору структури взаємозв'язків елементів і складових ресурсно–діяльнісного потенціалу та ресурсно–діяльнісної активності підприємства. Результати побудови концептуальної

моделі управління ресурсно–діяльнісним потенціалом та формування конкурентного статусу підприємств довели адекватність запропонованого підходу та дозволили оцінити ефективність використання ресурсів, спрямованих на підвищення рівня стабільності процесів розвитку й підтримки конкурентного статусу в умовах швидкозмінних динамічних процесів.

9. Досліджено методи оцінки впливу організаційно–управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств машинобудування, в результаті чого встановлено найбільш впливові зовнішні та внутрішні фактори впливу на конкурентостійкість за їх інтенсивністю. Це дає можливість продукувати якісні та своєчасні управлінські рішення залежно від акценту на вирішенні проблеми, забезпечує реалізацію адекватної моделі розвитку підприємств в умовах трансформаційної економіки.

10. Виходячи з досвіду формування та реалізації управлінських впливів на стан конкурентостійкості підприємств обґрунтовано методичний підхід до оцінювання прогностичної ефективності реалізації сценаріїв розвитку результуючих показників конкурентного статусу підприємства машинобудування. Вважаємо, що запропонований системно–динамічний сценарний підхід слугує підґрунтям розробки стратегії підвищення результуючих показників конкурентного статусу та надасть змогу обґрунтовувати регуляторні управлінські заходи для визначення вектора пріоритетних напрямів підтримки конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Основний висновок проведених досліджень полягає у тому, що вивчення управлінських механізмів забезпечення конкурентостійкості підприємств, зокрема машинобудування, сьогодні є необхідною умовою при розробці та реалізації сценаріїв розвитку підприємств, а враховуючи просторових ефектів сприятиме підвищенню ефективності господарювання загалом. Тому, очевидно, що в наш час надзвичайно важливо активізувати розвиток пріоритетних галузей, як це показано в монографії на прикладі підприємств машинобудування. Безумовно, такому розвитку повинні передувати серйозні наукові дослідження виконані силами ряду науково–дослідних установ України, зокрема із залученням іноземних фахівців. Наголосимо на важливості усунення розбіжностей між офіційно опублікованими і фактичними даними. Реалізація цього підходу має стати запорукою та вагомим рушієм формування системи ефективного управління щодо підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств різних галузей та економіки країни в цілому, з одного боку, розвитку трудового мотиваційного механізму особистості, зміцнення бажання в людей працювати на Україні задля досягнення країною «золотого віку» – з іншого.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Barney, J. B. Firm resources and sustained competitive advantage / J. B. Barney // *Journal of Management*. – 1991. – 17 (1). – pp. 99–120.
2. Clay, K., Lewis, J., & Severnini, E. (2018). Pollution, Infectious Disease, and Mortality: Evidence from the 1918 Spanish Influenza Pandemic. *Journal of Economic History*, 78(4), 1179–1209. <https://doi.org/10.1017/>
3. Conner, K. R. A resourcebased theory of the firm: Knowledge versus opportunism / K. R. Conner, C. K. Prahalad // *Organization Science*. – 1996. – 7 (5). – PP. 477–501.
4. Depperu D. Analyzing International Competitiveness at the Firm Level: Concepts and Measures / D. Depperu, D. Cerrato // *Working Paper*. – № 32. : Dipartimento Scienze Sociali-Sezione Economia Aziendale, Universita Cattolica del Sacro Cuore, Piacenza, 2005. – 27 c.
5. Edgeworth, F. Y. Papers Relating to Political Economy / F. Y. Edgeworth. – London, 1825. Vol. 2. – P. 280–311.
6. Grant, R. M. The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation / R. M. Grant // *California Management Review*. 1991. – 33 (3). – P. 114–135.
7. Hayek, F. A. «Individualism and Economic Order / F. A. Hayek. – London: Routledge and Kegan Paul, 1981. – 204 p.
8. Knight, F. Risk, Uncertainty and Profit. New York, 1921. – P. 35–38.
9. Krugman P. Making sense of the competitiveness debate. – *Oxford Review of Economic Policy*. – 12(3). – 1996. – p. 17-25.
10. Mason, E. S. Schumpeter on Monopoly and the Large Firm // *Review of Economics and Statistics*. – 33 (May 1951). – pp. 139–144.
11. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990, 437 p.
12. Smith, A. The Wealth of Nations. London, 1954. – P. 56-57 (Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1-3. – М., 1993. – С. 175–176.
13. Učeň, P. Možnosti využití potenciálu zlepšení v jednotlivých oblastech zvyšování výkonnosti firmy / P. Učeň . – Vydání. Praha: Grada Publishing, 2008. – p. 192.
14. Učeň, P. Zvyšování výkonnosti firmy na bázi potenciálu zlepšení / P. Učeň. – vydání. Praha: Grada Publishing, 2008. – p. 192.
15. Абалкин, Л. И. Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. – М., 1981. – 351 с.
16. Азаренков Г. Ф. Економічний аналіз: [навчальн. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / Г. Ф. Азаренков, З. Ф. Петраєва. – Харків : Видавництво ХДЕУ, 2003. – 208 с.
17. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
18. Алексеев, С. Б. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий / С. Б. Алексеев // *Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць*. Вип. 191: В 4 т. Том II. – Дніпропетровськ: ДНУ,

2004. – С. 614–619.
19. Амосов О. Ю. Формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспект / О. Ю. Амосов // Бизнес–Информ. – 2012. – № 12. – С. 337–341.
 20. Андрущенко І. Є. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу промислових підприємств / І. Є. Андрущенко // Тиждень науки : науково-практична конференція, 9–13 квіт. 2012 р. : тези доп. – Запоріжжя., 2012. – С. 43.
 21. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питерком, 1999. – 416 с.
 22. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 520 с.
 23. Ареф'єва О. В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: моногр. / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков. – К. : ГРОТ, 2004. – 200 с.
 24. Артемова, Т. И. Институциональные предпосылки реализации концепции человеческого развития в экономике современной Украины [Текст] / Т. И. Артемова // Бизнес-информ. — 2007. — № 7. — С. 3-7.
 25. Астрединов, Ю. Н. Система самоуправления трудового коллектива как важнейший принцип и метод формирования социального потенциала / Ю. Н. Астрединов // Респ. научно-практическая конференция: Социальный ресурс. Методы его увелечения и рационального использования. – Ч. 1. – Таллин, 1987. – С. 21 – 24.
 26. Афанасьев, А. Г. Эффективность социального управления: системно-деятельностный подход / А. Г. Афанасьев, А. Д. Урсул. – Информация и управление: философско-методологические аспекты. – М. : Наука, 1985. – С. 5 –27.
 27. Бабенко А. М. Запобігання злочинності в регіонах України: концептуально-методологічний та праксеологічний вимір: монографія. Одеса: ОДУВС, 2014. 416 с.
 28. Бабосов, Е. М. Экономическая социология. Вопросы и ответы [Текст] / Е. М. Бабосов. — Мн.: ТетраСистемс, 2004. — 224 с.
 29. Багиев, Г. Л. Маркетинг: Учебник для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн // Под. общ. ред. Г. Л. Багиева. – СПб. : Питер, 2005. – 736 с.
 30. Балабанова, Л. В. Маркетинг / Л. В. Балабанова. – К. : Знання – Пресс, 2004. – 645 с.
 31. Балабанова, Л. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: Моногр. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. —294 с.
 32. Балабанова, Л. В. Маркетинговый аудит в системе сбыта: Моногр. / Л. В. Балабанова, А. В. Балабаниц. – Донецк: ДонГУЭТ, 2003. – 188 с.
 33. Бандурка О. М., Литвинов О. М. Синхронізація понятійного апарату теорії протидії злочинності. Вісник Кримінологічної асоціації України. 2018. № 2 (19). С. 93–100.

34. Бандурка О. М., Литвинов О. М. Стратегія і тактика протидії злочинності: монографія. Харків: НікаНова, 2012. 318 с.
35. Батанов О. В. Територіальна громада – основа місцевого самоврядування в Україні: монографія. Київ: Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України, 2001. 260 с.
36. Бесчастний В. М. Кримінологічне забезпечення протидії злочинності в Україні: монографія. Харків, 2017. 360 с.
37. Бикова, В. Г. Оцінка та планування фінансово-економічних потенціалів підприємств загальнодержавного значення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». – Дніпропетровськ, 2006. – 21 с.
38. Блауг, М. Методологии экономической науки, или как экономисты объясняют [Текст]: Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Автономова. — М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. — 416 с.
39. Бородянський, Ю. Capitalis [Текст] / Ю. Бородянський, Ю. Сасенко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2005. — № 4. — С. 155-173.
40. Булах І. В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій : монографія / І. В. Булах, Т. Б. Надтока. – Донецьк. : ДРУК-ІНФО, 2010. – 244 с.
41. Булеев, И. П. Предприятие в системе общественных отношений: институциональный аспект: монография / И. П. Булеев // НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2006. – 424 с.
42. Быченко, Д. Ю. Развитие человеческого потенциала в условиях в условиях модернизации российского общества / Д. Ю. Быченко // Известия Саратовского университета. Новый выпуск. Серия Социология. Политология. – 2012. – Выпуск 1, Том 12. – С. 53 – 61.
43. Великий зведений орфографічний словник сучасної української лексики: 253000 слів / В.Т. Бусел та ін. (уклад.); В.Т. Бусел (авт. кер. проекту та голов. ред.). – К. ; Ірпінь: Перун, 2004. – 1728 с.
44. Войчак, А. В. Маркетинговий менеджмент / А. В. Войчак. – К. : КНЕУ, 1998. – 268 с.
45. Воржакова, Ю. П. Основні складові формування конкурентної політики поліграфічного підприємства / Ю. П. Воржакова // Економіка Крима. – 2012. – №3. – С. 241–245.
46. Воронкова, А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А. Э. Воронкова. – 2-е изд. – Луганск : ВГУ им. В. Даля, 2004. – 320 с.
47. Гаврилишин, Б.Д. Економічна енциклопедія / Б.Д. гаврилишин. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2002. – 358 с.
48. Гаврилова, М. А. Гносеологические основы определения предпринимательского потенциала / М. А. Гаврилова, В. М. Шепелев // Вестник СамГУ. – 2012. – № 7 (98). – С. 147–153.
49. Гайдук В. А. Конкурентоздатність в умовах сучасного ринку / В. А. Гайдук // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 16–17
50. Гапоненко, А. Л. Теория управления: ученик / Под общ. ред. А.

- Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. – М. : Изд-во РАГС, 2003. – 558 с.
51. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В. М. Горбатов ; Ин-т проблем развития общества. – Х. : ИНЖЕК, 2006. – 592 с.
 52. Гуревич, П. С. Основы философии [Текст]: Учеб. пособие / Гуревич П. С. – М.: Гардарики, 2002. – 438 с.
 53. Данильченко Ю.Б. Тероризм: феномен, детермінація, протидія: монографія. Харків: Золота миля, 2018. 478 с.
 54. Деятельность и деятельностьный поход [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lawinrussia.ru/node>.
 55. Дикань В. Л. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів [Монографія] : / В. Л. Дикань, В. Г. Дейнеко, Л. Л. Калініченко. – УкрДАЗТ, 2010. – 167 с.
 56. Длугопольський, О. В. Теорія економіки державного сектора [Текст]: Навчальний посібник / Длугопольський О. В. — К.: ВД «Професіонал», 2007. — 592 с.
 57. Добрынин, А. И. Человеческий капитал в транзитной экономике: формирование, оценка, эффективность использования [Текст] / Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д. — СПб.: Наука, 1999. — 309 с.
 58. Долішній, М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети [Текст] / Долішній М. І. — К.: Наукова думка, 2006. — 512 с.
 59. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер. – Москва: издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2015. – 332 с.
 60. Дэвис, С. Конкурентный потенциал – как его выявить? / С. Дэвис // Competia Online Magazine. – 2003. – 57 с.
 61. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку [Текст] / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. — К.: Ін-т прогнозув.; Фенікс, 2003. — 1008 с.
 62. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 3. / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр «Академія». – 2002. – 952 с.
 63. Економічний потенціал регіону: пріоритети використання: монографія / І. М. Школи, І. М. Ореховська, І. Д. Козменко.; За ред. І. М. Школи. – Чернівці, 2003. – 464 с.
 64. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века: монографія / С. В. Емельянов. – М. : Междунар. отношения, 2001. – 376 с.
 65. Євдокимов, Ф. І. Дослідження категорії «економічний потенціал підприємства» / Ф. І. Евдокимов, О. В. Мізіна // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : Економічна. – Донецьк, 2004. – Вип. 75. – С. 54-59.
 66. Євдокимов, Ф. І. Механізм оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємства / Ф. І. Евдокимов, В. П. Лисяков // Научные труды ДонНТУ. Серия: экон. Вип. 97. – 2005. – С. 25 – 30.
 67. Єфременко О. В. Конкурентостійкість підприємства: поняття та види /

- О. В. Єфременко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – № 2 (144). – Ч.2. – С. 79 – 82.
68. Забелин, П. В. Основы стратегического управления: учеб. пособ. / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева. – М. : Информ.-внедренч. центр «Маркетинг», 1998. – 195 с.
 69. Загорна, Т. О. Управління конкурентним потенціалом торговельної марки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Т. О. Загорна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 19 с.
 70. Загородній, А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Видавництво національного університету «Львів політехніка», 2005. – 714 с.
 71. Задорожна, С. М. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформації регіональних соціально-економічних систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економіч. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / С. М. Задорожна. — Київ, 2006. — 24 с.
 72. Зарубіжний досвід організації роботи місцевої влади: монографія/за ред. П. В. Ворони. Полтава: ПолНТУ, 2009. 288 с.
 73. Злупко, С. М. Історія економічної теорії: навчальний посібник [Електронний ресурс]. / С. М. Злупко. – К. : Знання, 2005. – 719 с.
 74. Змістовність праці [Електронний ресурс]. – Режим доступ: http://megalib.com.ua/content/5280_2.
 75. Иванов, Н. И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика / Н. И. Иванов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 420 с.
 76. Иванов, Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамов. – Харьков: Изд. ХНЕУ, 2004. – 256 с.
 77. Игнатенко, Н. Г. Производственно-ресурсный потенциал территорий / Н. Г. Игнатенко, В. П. Руденко. – К., 1986. – 263 с.
 78. Иванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток / Ю. Б. Иванов, П. А. Орлов, О. Ю. Иванова; НАН України, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
 79. Иванюта В. Ф. Теоретико-методологічні підходи формування конкурентоспроможності / В. Ф. Иванюта // Агроінком. – № 1–2. – С. 97–101.
 80. Ивахненко, В. М. Курс економічного аналізу : навч. посіб. / В. М. Ивахненко. – К. : Знання-Перес, 2000. – 207 с.
 81. Ігнатов О. М. Протидія загальнокримінальній насильницькій злочинності в Україні: монографія. Харків: Диска Плюс, 2013. 650 с.
 82. Іщук О. С. Кримінологічна діяльність органів прокуратури: монографія. Харків: Золота миля, 2014. 366 с.
 83. Іщук, С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалі промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. –

2005. – №3. – С. 48 – 56.
84. Кагановська, Т. (2019). Адміністративно-правові заходи запобігання неформальній зайнятості в Україні. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Право», (27), 8-18. <https://doi.org/10.26565/2075-1834-2019-27-01>
 85. Кагановська, Т. (2019). Вплив бюрократії на організацію управлінської діяльності: історико-правовий аналіз. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Право», (28), 11-18. <https://doi.org/10.26565/2075-1834-2019-28-01>
 86. Калинина, А. Э. Экономика фирмы: Производственные ресурсы и результативность хозяйственной деятельности : учеб. пособие. / А. Э. Калинина // Волгоград: Изд-во Волгоградского государственного университета, 2004. – 172 с.
 87. Калюжнова Н. Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации / Н. Я. Калюжнова. – М. : ТЕИС, 2003. – 526 с.
 88. Кальман О. Г. Стан і головні напрямки запобігання економічної злочинності в Україні: теоретичні та прикладні проблеми: монографія. Харків, 2003. 348 с.
 89. Камишніков Р. В. Конкурентоспроможність підприємства в системі маркетингу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Р. В. Камишніков. – К., 2006. – 18 с.
 90. Карачина, Н. П. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / Н. П. Карачина, Л. І. Перцата // Економічний простір. – 2014. – №86. – С.164-172.
 91. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент / Л. Н. Качалина. – Изд. 2 – М., 2002. – 457 с.
 92. Кашуба, Я. М. Реалізація конкурентної політики підприємства з урахуванням впливу інституційних механізмів та процесів самоорганізації / Я. М. Кашуба // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Л. : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – 475 с.
 93. Кирчата, І. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: моногр. / І. М. Кирчата, Г. В. Поясник. – Харків: ХНАДУ, 2009. – 160 с.
 94. Кінах, А. К. Український прорив / А. К. Кінах. – Київ: Три крапки, 2005. – 320 с.
 95. Клейнер, Г. Б. Ресурсная теория системной организации экономики / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. Том 9. – 2011. – №3. – С. 3 – 28.
 96. Коваленко, О. В. Маркетинг персоналу як комплекс реалізації кадрової стратегії промислового підприємства / О. В. Коваленко, Г. О. Єрбоменко // Економічний вісник Університету. ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди», 2015. – № 25/1. – С. 56 – 61.

97. Ковтуненко, К. В. Ресурсний потенціал підприємства: оцінка та моніторинг [Електронний ресурс]. / К. В. Ковтуненко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2016. – № 6 (28) – С. 78 – 83. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No3-4/78-83.pdf>. Назва з титул. екрана.
98. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрямки підвищення: монографія/ За заг. ред. О. Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
99. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст] / Котлер Ф., пер. с англ.; под. общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. — М.: Прогресс, 1990. — 736 с.
100. Краснокутська, Н. С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
101. Крикавський, Є. В. Формування економічного потенціалу підприємства на основі логістичної концепції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д. е. н.: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Є. В. Крикавський. – Львів, 1997. – 49 с.
102. Кузык, Б. Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование [Текст]: Учебник / Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. — [3-е изд. доп.] — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. — 591 с.
103. Кузык, Б. Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва [Текст] / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. — [2-е изд. доп.] — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. — 624 с.
104. Кузьминчук, Н. В. Оцінка впливу організаційно-управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств машинобудування / Н. В. Кузьминчук, Є. Л. Андреева // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: Монографія / Під ред. д-ра екон. наук, професора Кизима М. О., д-ра екон. наук, професора Тищенко О. М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – С. 275-287.
105. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основы менеджменту: Підручник. – К.: Академвидав, 2003, – 416 с.
106. Курс экономической теории: общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учеб. пособие. / Под ред. А. В. Сидоровича. – М. : Изд-во МГУ, 2011. – 832 с.
107. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок : пер. с англ. / Под ред. В. Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2008. – 720 с.
108. Лапин, Е. В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е. В. Лапин // Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
109. Лапін, Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.01 «Економіка промисловості» / Є. В. Лапін. – Харків, НТУ ХПІ, 2006. – 42 с.
110. Лекторский, В. А. Деятельностный подход: кризис или возрождение? /

- В. А. Лекторский // Наука глазами гуманитария / Отв. ред. В. А. Лекторский. – М. : Прогресс-Традиция, 2005. – С. 327–344.
111. Лешух А. Р. Діяльність органів місцевого самоврядування у сфері профілактики адміністративних правопорушень: організаційно-правове забезпечення: монографія. Львів: ЛьвДУВС, 2012. 292 с.
 112. Лисяк, Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України [Текст]: [моногр.] / Л. В. Лисяк. — К.: ДННУ АФУ, 2009. — 600 с.
 113. Лозинський, І. Є. Конкурентоспроможність та конкурентна перевага: економічний зміст і характер взаємозв'язку / І. Є. Лозинський, Ю. В. Доцяк // Економіка і регіон. – 2012. – №3 (34). – С. 55–59.
 114. Лукашевич, М. П. Соціологія праці : навчальний посібник / М. П. Лукашевич. – К. : Либідь, 2004. – 440 с.
 115. Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, Брю С. Л. // Пер. 16-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 940 с.
 116. Максимова И. Оценка конкурентоспособности промышленных предприятий / И. Максимова // Маркетинг. – 1996. – №3. – С. 33-39.
 117. Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл ; [Пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1993. – 416 с.
 118. Матвеев, В. В. Система понять, які характеризують конкурентний стан підприємства / В. В. Матвеев // Науковий журнал «Інтелект ХХІ». – 2014. – № 2. – С. 55 – 62.
 119. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альфред, Ф. Хедоурн. – Москва: Дело, 2007. – 720 с.
 120. Мильман, В. Э. Цель как способ проектирования деятельности / В. Э. Мильман // Системные исследования: Ежегодник, 1986. – М. : Наука, 1987. – С. 102 – 124.
 121. Миргородская Е. О. Эволюция финансового капитала в условиях глобализации: Автореф. дисс... докт. экон. наук: 08.00.01 – экономическая теория / Е. О. Миргородская; МГУ им. М. В. Ломоносова. – М., 2007. – 50 с.
 122. Миронова, Л. Г. Управління трудовим потенціалом підприємства на основі рейтингового підходу [Текст] : монографія / Л. Г. Миронова. – Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 243 с.
 123. Михайлева, Е. Г. Интеллектуальная элита в матрице современных цивилизационных изменений [Текст]: Монография / Е. Г. Михайлева; Нар. укр. академия. — Х.: Изд-во НУА, 2007. — 576 с.
 124. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Poslannya_sborka.pdf
 125. Мохначев С. А. Управленческие аспекты конкурентоустойчивости регионального вуза на рынке образовательных услуг. / С. А. Мохначев // Интеграция образования. – № 3/4 (48/49). – 2007. – С. 14-16.
 126. Нагірна Л. В. До аналізу конкурентоспроможності підприємств та

- понять, що визначають рівень її реалізації / Л. В. Нагірна // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2010. – №4. – С.138 - 143.
127. Немцев, В. Н. Экономический анализ эффективности промышленного предприятия : учеб. пособие / В. Н. Немцев. – 2-изд. – Магнитогорск : МГТУ, 2004. – 208 с.
 128. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, А. Є. Довгань. – К. : ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2002. – 560 с.
 129. Нижегородцев, Р. М. Рынок труда и проблема человеческого капитала: теория и современная практика [Текст] / Р. М. Нижегородцев. — Гомель: Центр исследования институтов рынка, 2007. — 50 с.
 130. Нищев, С. К. Комплексный анализ конкуренции в отечественных отраслях / С. К. Нищев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 2. – С. 119 – 129.
 131. Новицкий, И. Б. Римское право / И. Б. Новицкий // Изд. 6-е, стереотипное. – М. : 1998. – 245 с.
 132. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства : короткий курс лекцій / В. Ф. Оберемчук. – К. : МАУП, 2000. – 128 с.
 133. Огієнко А. Д. Економічний аналіз. Конспект лекцій. / А. Д. Огієнко, Г. А. Іваненко. – Харків : Видавництво ХНЕУ, 2007. – 68 с.
 134. Осадник, В. Значение интеграции рыночного и ресурсного подходов для стратегического управления предприятием / В. Осадник // Управление предприятием. – 2011. – №4. – С. 80–86.
 135. Основи економічної теорії: політекономічний аспект [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/26/14/>
 136. Отенко, И. П. Механизм управления потенциалом предприятия: научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с.
 137. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення / В. А. Павлова. – Д. : Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
 138. Пантелеев В. Д. Оцінка конкурентоспроможності підприємства (методологія простого рішення) / В. Д. Пантелеев // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – Вип. 2 (45). – С. 10–16.
 139. Педченко, Н. С. Деякі аспекти конкуренції та конкурентоспроможності в регіональній економіці / Н. С. Педченко // Регіональні перспективи. – 2000. – №4 (11). – С. 48–49.
 140. Перцовский, Н. И. Международный маркетинг : учеб. пособ. / Н. И. Перцовский, И. А. Спиридонов, С. В. Барсукова // Под ред. Н. И. Перцовского. – М. : Высш. шк., 2001. – 239 с.
 141. Поддубный, А. В. Социальный потенциал трудового коллектива / А. В. Поддубный. – К. : Общество «Знание» Украинский ССР, 1986. – 16 с.
 142. Покатаєва, О. В. Теоретичні засади правового регулювання справляння загальнодержавних податків та зборів в Україні / Ольга Вікторівна Покатаєва . – Запоріжжя : Видавництво Класичного приватного університету, 2011 . – 299 с.
 143. Полтавская, Е. А. Конкуренция и конкурентные преимущества / Е. А. Полтавская // Зб. наук. праць «Економіка: проблеми теорії та практики».

- Вип. 141. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – С. 39–44.
144. Полянська, А. С. Формування конкурентної політики вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання / А. С. Полянська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 657. – С. 293–298.
 145. Пономаренко, В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
 146. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / П. Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 454 с.
 147. Порохня, В. Концепція оцінки людського капіталу / В. Порохня, А. Матказіна, Л. Головкова // Формування ринкової економіки в Україні. Спецвипуск, 2007. – С. 169–175.
 148. Портер, Майкл Э. Конкуренция / Майкл Э. Портер. – М. : Вильямс, 2006. – 608 с.
 149. Правове виховання в сучасній Україні: монографія/А. П. Гетьман, Л. М. Герасіна, О. Г. Данильян та ін.; за ред. В. Я. Тація, А. П. Гетьмана, О. Г. Данильяна. 2-ге вид., переробл. і допов. Харків, 2013. 440 с.
 150. Прус Л. Теоретичні засади управління конкурентоспроможністю вищих навчальних закладів / Л. Прус // Вісник ТДЕУ. – 2006. – № 2. С. 20–27.
 151. Прушківська, Е. В. Походження, сутність і розвиток людського капіталу в умовах сучасних ринкових перетворень / Е. В. Прушківська // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 1(79). — С. 196–202.
 152. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов/ В.Ю. Дорошенко, Л.И. Зотова, В.Н. Лавриненко и др.; Под ред. проф. В.Н. Лавриненко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997. - 279 с.
 153. Психология: словарь / Под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М. : 1990. – 494 с.
 154. Резніченко Д. В. Категоріальний апарат конкурентоспроможності соціально-економічної системи/ Д. В. Резніченко // Інноваційна економіка. — 2012. — № 8 (34). — С. 171—175.
 155. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. / Рикардо Д. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т.1. – 360 с.
 156. Романишин, С. Б. Система понять, які характеризують конкурентний стан підприємства / С. Б. Романишин, М. М. Гагелюк, У. І. Когут // Науковий вісник НЛТУ. – 2009. – № 19.1 – С. 174–181.
 157. Рофе, А. И. Организация и нормирование труда : учебное пособие / А. И. Рофе. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2014. – 224 с.
 158. Сайгина Т. Б. Проблема финансовой безопасности промышленных предприятий / Т. Б. Сайгина, М. В. Ромашко. // Наукові праці ДонНТУ. – 2002. – С. 31–36.
 159. Саритх, М. Конкурентоспособность: многоуровневый анализ: монография / М. Саритх. – М. : [Б. И.], 2004. – 191 с.

160. Семенов, А. Г. Підвищення продуктивності праці за рахунок застосування системи індикаторів в управлінні персоналом підприємства / А. Г. Семенов, Л. А. Юсипчук // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2015. – № 4. – С. 69-74.
161. Сімах Ю. А. Визначення поняття конкурентостійкості підприємства / Ю. А. Сімах // Вісник МСУ. – 2007. – №1. – С. 15 – 19.
162. Сімонова, В. С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / В. С. Сімонова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6. – С. 194–197.
163. Социологический энциклопедический словарь / Ред.-координатор Г. В. Осипов. – М. : Издательство НОРМА, 2000. – 488 с.
164. Спиридонов, И. А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России : учеб. пособ. / И. А. Спиридонов. – СПб. : Бизнес-пресса, 2000. – 336 с.
165. Стефанишин, О. В. Людський потенціал економіки України (політико-економічний аналіз): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. економ. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / О. В. Стефанишин. — Львів, 2007. — 37 с.
166. Столяренко, О. Д. Основы психологии [Текст]. Издание третье, переработанное и дополненное. Серия «Учебники, учебные пособия» / Столяренко О. Д. – Ростов-на-Дону, Феникс, 2000. – 672 с.
167. Сторожилова У. Л. Забезпечення конкурентостійкості підприємства через інноваційно-інвестиційний механізм: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / У. Л. Сторожилова. – Харків, 2006. – 19 с.
168. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації [Текст]: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
169. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська; Тернопільський економічний ун-т. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.
170. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, професора Ю. Б. Іванова, д-ра екон. наук, професора О. М. Тищенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
171. Терованесова, О. Ю. Конкурентний статус підприємства в системі наукових категорій / О. Ю. Терованесова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків : УДАЗТ, 2014. – № 48. – С. 153 – 158.
172. Терованесова, О. Ю. Ресурсно-діяльнісний підхід до оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування / О. Ю. Терованесова // IX Міжнародна науково-практична конференція «Регіональна, галузева та суб'єктна економіка України на шляху до євроінтеграції» (м. Харків, 19 – 20 квітня 2017 р.) Тези доповідей. Частина 2. – Харків : ХНУБА, 2017. – С. 241 – 243.
173. Терованесова, О. Ю. Формування конкурентного статусу підприємств

- машинобудування: ресурсно-діяльнісний підхід / О. Ю. Терованесова // Науковий вісник Ужгородського університету : зб. наук. праць. – Ужгород : ДВНЗ «УНУ», 2015. – №. 2 (46). – С. 234 – 240.
174. Тимченко Т. Н. Различные аспекты влияния фактора времени. – М. : Изд-во «ИНФРА–М», «РИОР», 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/investment_timing.shtml
 175. Титов, В. И. Экономика предприятия : учебник / В. И. Титов. – М. : Эксмо, 2008. – 416 с.
 176. Тихомирова, Л. В. Юридическая энциклопедия / Л. В. Тихомирова, Тихомиров М. Ю. // Под ред. М. Ю. Тихомирова. – М. : 1997. – 526 с.
 177. Толковый словарь иностранных слов. Общеупотребительная лексика (для школ, лицеев, гимназий). – Ростов н/Д. : Феникс, 1995. – 601 с.
 178. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 362 с.
 179. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА, 2000. – 312 с.
 180. Фатхутдинов, Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
 181. Фатхутдинов, Р. А. Стратегическая конкурентоспособность: учебник / Р. А. Фатхутдинов // Учебник по спец. Маркетинг. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2005. – 504 с.
 182. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Издательство «Эксмо», 2004. – 544 с.
 183. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
 184. Філіпенко, А. С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку [Текст]: Монографія / Філіпенко А. С. — [2-е вид.]. — К.: Знання України, 2002. — 190 с.
 185. Хеддервик, К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий : Пер.с англ. / Карл Хеддервик. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192с.
 186. Холод, В. В. Чотирьохвекторна модель розвитку конкурентного статусу [Електронний ресурс]. / В. В. Холод. – Режим доступу.: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68045.doc.htm.
 187. Хьелл, Л. Теории личности [Текст] / Л. Хьелл, Д. Зиглер. — 3-е изд. — СПб.: Питер, 2008. — 607 с.
 188. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Рейкова. – К. : Знання, 1999. – 514 с.
 189. Чернега В. В. Конкурентостійкість підприємств та механізмів її забезпечення : монографія / В. В. Чернега; [відповід. ред. О. Д.

- Гудзинський]; Київський національний ун-т технологій та дизайну, Ін-т підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К. : ІПК ДСЗУ, 2008. – 235 с.
190. Чистилин, Д. К. К вопросу теории общественного развития: аспект самоорганизации / Д. К. Чистилин // Экономика Украины. – 2002. – №2. – С. 43 – 58.
 191. Чмутова, И. Н. Обобщение концептуальных подходов к сущности финансового потенциала предприятия / И. Н. Чмутова, Ю. А. Морщавка, Г. Ф. Потехина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 3. – С. 253 – 257.
 192. Чухно, А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України [Текст] / Чухно А. А. — К.: Логос, 2003. — 632 с.
 193. Шайтуро О. П. Органи місцевого самоврядування у сфері протидії злочинності: монографія. Харків: ФОП Панов А.М., 2019. 412 с.
 194. Шаріпова О. С. Економічна безпека як невід’ємна складова конкурентостійкості підприємства / О. С. Шаріпова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 11(182). – Ч.1. – С. 535 – 545.
 195. Шатун В.Т. Основи менеджменту. Навчальний посібник. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 376 с.
 196. Шевченко, Л. С. Конкурентное управление: уч. пособие / Л. С. Шевченко. – Харьков : Эспада, 2004. – 520 с.
 197. Шепітько В. Ю. Психологія судової діяльності: Навч. посібник. – Х.: Право, 2006. – 160 с.
 198. Шепіцен А.О. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємств аграрного сектора економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А.О. Шепіцен; Національний аграрний ун-т. – К., 2004. – 24 с.
 199. Шеремет О. С. Теорія та практика запобігання злочинам територіальними громадами: монографія. Чернігів: ПАТ «ПВК «Десна», 2018. 576 с.
 200. Шершнева З. Е. Стратегічне управління / З. Е. Шершнева, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
 201. Шинкаренко, В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Харьков: Изд. ХНАДУ, 2003. – 188 с.
 202. Шипуліна, В. О. Оцінка конкурентних позицій підприємства на ринку / В. О. Шипуліна, В. Є. Майборода // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 99–102.
 203. Шканова, О. М. Маркетингова товарна політика / О. М. Шканова. – К. : МАУП, 2003. – 160 с.
 204. Шлюсарчик, Б. Еволюція і співвідношення понять конкуренції та конкурентності / Б. Шлюсарчик // Академічний огляд. – 2001. – №1. – С. 20–26.

205. Шнипко, О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / О. С. Шнипко. – К. : Наукова думка, 2003. – 334 с.
206. Экономическая стратегия фирмы Учеб. пособие / Под ред. проф. А. П. Градова. – СПб. : Спец. лит-ра, 1995. – 415 с.
207. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – 11-е изд. – М. : Новое знание, 2005. – 651 с.
208. Юданов, А. Ю. Конкуренция: теория и практика : учебно-практич. пособие / А. Ю. Юданов. – М. : Из-во «ГНОМ-ПРЕСС», 1998. – 384 с.
209. Юридический энциклопедический словарь / гл. ред. А. Я. Сухарева. – [2-е изд., доп.]. – М. : Сов. энцикл., 1987. – 527 с.
210. Юрьева, Т. В. Социальная рыночная экономика / Т. В. Юрьева. – М. : Русская деловая литература, 1999. – 416 с.
211. Пономаренко, В. С. Стратегічне управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах: наукове видання / В. С. Пономаренко, А. М. Золотарьов, О. М. Ястремська, І. М. Волик, В. М. Луцьковський, С. Л. Кушнар, Л. І. Полуктова, Д. О. Ріпка; [За заг. редакцією д.е.н., проф. В. С. Пономаренка, д.е.н., доц. О. М. Ястремської]. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 457 с.
212. Виханский, О. С. Стратегическое управление: учебник / О. С. Виханский. 2-е изд., перераб.и доп. – М. : Гардарики, 1998. – 296 с.
213. Єрохіна, Т. В. Управлінський потенціал: сутність та роль в управлінні підприємством [Електронний ресурс]. / Т. В. Єрохіна, Т. Г. Копайгородська // Одеська національна академія харчових технологій. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36919.doc.htm.
214. Подольчак, Н. Ю. Оцінювання рівня соціально-економічної ефективності систем менеджменту підприємств шляхом застосування локальних показників [Електронний ресурс]. / Н. Ю. Подольчак. – Режим доступу: Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua>. Назва з титул.екрана.
215. Волков, В. П. Экономика предприятия : учеб. пособие / В. П. Волков, А. И. Ильин, В. И. Станкевич; под общ. ред. А. И. Ильина, В. П. Волкова. – М. : Новое знание, 2003. – 677 с.
216. Гриньова, В. М. Управління соціальним розвитком промислових підприємств / В. М. Гриньова, М. М. Новикова, М. В. Боровик. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2008. – 160 с. – Бібліограф.: 148–157.
217. Смирницкий, Е. К. Экономические показатели в промышленности / Е. К. Смирницкий. – М. : «Экономика», 1989. – 458 с.
218. Ізмайлова, К. В. Фінансовий аналіз: навч. посібник / К. В. Ізмайлова. – К. : МАУП, 2000. – 148 с.
219. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій / [Електронний ресурс]. – Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій. – 27.06.97 – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
220. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации: учебн. [для студ.

- вищ. навч. закл.] / Под. ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА–М, 2002. – 638 с.
221. Эйтингон, В. Н. Методы организации экспертизы и обработка экспертных оценок в менеджменте: учебн.-метод. пособие / В. Н. Эйтингон, М. А. Кравец, Н. П. Пакратов. – Воронеж: ВГУ, 2004. – 44 с.
 222. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Дж.-О. Ким, Ч. У. Мюллер, У. Р. Клекка и др.; Под ред. И. С. Енюкова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 215 с.
 223. Терованесова, О. Ю. Формування системи кількісних показників для оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування / О. Ю. Терованесова // Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій «Причорноморські економічні студії». Науковий журнал. – Одеса, 2016. Вип. 4. – С. 116–123.
 224. Терованесова, О. Ю. Оцінка складових конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу / О. Ю. Терованесова // Науковий вісник Херсонського Державного університету. – Херсон : ХДУ, 2016. – Вип. 21 Ч. 2. – С. 112–117.
 225. Марьясин О. Ю. Структура иерархических систем и оперативность управления / О. Ю. Марьясин, В. М. Володин // Программные продукты и системы. – 1997. – №1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.swsys.ru/index.php?page=article&id=1023>
 226. Єгоршин О. О. Методи багатовимірного статистичного аналізу: навч. посібник / О. О. Єгоршин, А. М. Зосімов, В. С. Пономаренко. – К. : ІЗМН. – 1998. – 208 с.
 227. Айвазян С. А. Прикладная статистика. Классификация и снижение размерности / С. А. Айвазян, В. М. Бухштабер, И. С. Енюков. – М.: Финансы и статистика. – 1989. – 587 с.
 228. Боровиков В. П. STATISTICA Статистический анализ и обработка данных в среде WINDOWS / В. П. Боровиков, И. П. Боровиков. – М. : Информационно-издательский дом «Филинь». – 1997. – 608 с.
 229. Герасимчук З. Комплексна оцінка рівня сталого розвитку регіонів України / З. Герасимчук // Економіка України. – 2002. – № 2. – С 34 - 42.
 230. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підр. для вузів / А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
 231. Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности / М. Ахматова // Маркетинг. – 2003. – №4(71). – с. 25-28.
 232. Закревська Л. Рейтингова оцінка конкурентоспроможності підприємства на ринку кондитерської промисловості України / Л. Закревська, О. Ткаченко // Економіст. – 2004. – №10. – с. 36-34.
 233. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення і розвитку / С. В. Близнюк. – Л. Політехніка, 2003. – 384 с.
 234. Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товара и услуг / И. М. Лифиц. – М. : Юрайт- М, 2001. – 224 с.
 235. Крушевский А. В. Справочник по экономико-математическим методам и моделям / А. В. Крушевский. – М. : Экономика, 2003. – 196 с.

236. Сергиенко Е. А. Имитационные потоковые модели динамики развития предприятия / Е. А. Сергиенко, И. М. Чуйко // Бізнес Інформ. — 2013. — № 4. — С. 331–338.
237. Теория статистики: учебник / [ред. проф. Г. П. Громыко]. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 414 с.
238. Ашманов, С. А. Математические модели и методы в экономике / С. А. Ашманов. — М. : Экономика, 2001. — 252 с.
239. Плюта, В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта Пер. с научной редакции В. М. Жуковой. — М. : Статистика, 1980. — 151 с.
240. Диордица, С. Г. Средства имитационного моделирования экономических систем: учебное пособие / С. Г. Диордица, З. Н. Соколовская. — Одесса : АстроПринт, 1999. — 112 с.
241. Гур'янова, Л. С. Економетрика: навч. посібн. / Л. С. Гур'янова, Т. С. Клебанова, О. А. Сергієнко та ін. — Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. — 384 с.
242. Магнус, Я. Р. Эконометрика / Я. Р. Магнус, П. К. Катыхев, А. А. Пересецкий. — М. : Дело, 2007. — 504 с.
243. Король, К. В. Економічний стан та проблеми розвитку галузі машинобудування в Україні / К. В. Король // Економічний вісник Донбасу. — 2014. — № 1 (35). — С. 157–162.
244. Покатаєва, О. В. Стратегія розвитку потенціалу машинобудівного комплексу України / О. В. Покатаєва, Ю. В. Коротаєва // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2014. — № 2. — С. 161–167.
245. Пахомова, С. В. Аналіз стану машинобудівних підприємств України та можливості стратегії їх розвитку / С. В. Пахомова // Прометей. — 2009. — № 3 (29). — С. 155–159.
246. Фабрика, І. В. Оцінка експортних виробничих можливостей підприємств машинобудівного комплексу України / І. В. Фабрика // Бізнес Інформ. — Харків : ХНЕУ, 2014. — № 9. — С. 147–151.
247. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу.: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
248. Модернізація та структурна трансформація соціально-економічної системи України: комунальна контентна організації обслуговування промислового підприємства : колективна монографія / за заг. ред. О. В. Покатаєвої, Г. Ю. Кучерової. — Запоріжжя : КПУ, 2015. — С. 432.
249. Кривецький, І. О. Аналізування стану та тенденцій розвитку машинобудівних підприємств в Україні / І. О. Кривецький // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2014. — № 794. — С. 29–36.
250. Пріоритети розвитку машинобудівної промисловості у рамках антикризової політики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу.: <http://www.niss.gov.ua/articles/451/>. — Назва з титул. екрана.
251. Бакута, А. В. Сучасний стан машинобудівного комплексу України:

- проблеми та перспективи / А. Бакута // Економічний вісник ЗДІА. – 2012. – № 2. – С. 22–31.
252. Ковтуненко, К. В. Закономірності та основні доміанти розвитку машинобудівних підприємств в умовах стратегічних змін / К. В. Ковтуненко // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 5-6 (1) – С. 75–78.
253. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: науково-аналітична доповідь НАН України. – Донецьк, 2014. – 200 с.
254. Шмиголь, Н. М. Аналіз забезпечення підприємства основними засобами та оцінка ефективності їх використання / Н. М. Шмиголь, Я. Л. Лапко // Економічний аналіз в системі управління: теорія і практика. Збірник статей молодих вчених. Випуск 5. Запоріжжя, 2015. – С. 51–56.
255. Паневник, Т. М. Машинобудівний комплекс як каталізатор інтеграційних процесів / Т. М. Паневник, Н. К. Болгарова // Бізнес Інформ. – Харків : ХНЕУ, – 2015. – № 6. – С. 108–112.
256. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу.: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920. – Назва з титул. екрана.
257. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави. Національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
258. Eurostat (2019) Enterprises by type of innovation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу.: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>. – Назва з титул. екрана.
259. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2019. – 305 с.
260. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України. – К. : НІСД, 2014. – 57 с.
261. Косова, Т. Д. Фінансова результативність українських підприємств: ефекти масштабу та територіального розташування / Т. Д. Косова, І. О. Стеблянюк // Вісник ДонНУЕТ (м. Кривий Ріг). – 2015. – № 1(62). – С. 130–140.
262. Метеленко, Н. Г. Методологічні аспекти управління збитковими підприємствами в умовах деструктивних явищ в економіці України / Н. Г. Метеленко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2015. – № 1(82). – С. 96 – 101.
263. Наследов А. Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных: учебное пособие. – СПб. : Речь, 2004. – 392 с.
264. Клебанова Т. С. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности : монография / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Н. Богониколос, О. Ю. Кононов, А. Я. Берсуцкий – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 312 с.
265. Клебанова Т. С. Оценка финансовой конкурентоспособности

- предприятий на основе использования панельных данных / Т. С. Клебанова, Л. С. Гур'янова, Е. А. Сергиенко // Конкурентоспособность: проблемы науки та практики: монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 193–213.
266. Baltagi Badi H. *Econometric Analysis of Panel Data*. – New York: John Wiley & Sons, Inc., 1995. – p.253.
267. Вукулов Э. А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам с использованием пакета Statistica : уч. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ФОРУМ, 2008. – 464 с.
268. Воронкова, А. Е. Конкурентоспособність підприємства: механізм управління та діагностика / А. Е. Воронкова // Економіка промисловості. – 2009. – № 3. – С. 133–137.
269. Воронов, А. А. Показатели и методы оценки эффективности организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием / А. А. Воронов, В. Ф. Катичев // Менеджмент в России и зарубежом. – 2004. – №4. – С. 98–108.
270. Высочина, М. В. Оптимизация организационной структуры как механизм повышения эффективности функционирования предприятия / М. В. Высочина // Теория и практика управления. – 2007. – №1. – С. 72–76.
271. Коломак, Е. А. Эконометрический анализ панельных данных / Е. А. Коломак. – Новосибирск : НГУ, 2007. – 328 с.
272. Лук'яненко, І. Г. Сучасні економетричні методи у фінансах : навч. посібн. / І. Г. Лук'яненко, Ю. О. Городніченко. – К. : Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
273. Wooldridge Jeffrey M. *Econometric analysis of cross section and panel data* / Jeffrey M. Wooldridge. – M: MIT Press, 2001. – 752 p.
274. Innovative solutions for econometric analysis, forecasting and simulation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eviews.com>
275. Крикавський, Є. В. Сучасні акценти у формуванні конкурентоспособності підприємств [Текст] / Є. В. Крикавський // Вісник Хмельницького національного ун-ту. Екон. науки. – 2010. – № 3. – С. 54–57.
276. Паршина, О. А. Управління конкурентоспроможністю машинобудівної продукції : [монографія] / О. А. Паршина. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2008. – 280 с.
277. Прогнозування соціально-економічних процесів: навчальний посібник для студентів напряму підготовки 6.030502 "Економічна кібернетика" денної форми навчання / Т. С. Клебанова, В. А. Курзенев, В. М. Наумов та ін. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 656 с.
278. Клебанова, Т. С. Исследование нелинейной динамики развития предприятия на основе применения VAR-моделей / Т. С. Клебанова, Е. А. Сергиенко // Научный журнал Бизнес Информ. – Харьков : ХНЕУ, 2009. – № 2 (2). – С. 106–116.
279. Каталевский, Д. Ю. Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении: учебное пособие / Д. Ю. Каталевский // 2-е издание перер. и доп. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. – 496 с.

280. Сергиенко, Е. А. Имитационная модель функционирования предприятия в условиях действия угроз [Текст] / Е. А. Сергиенко, О. С. Карпец // Механизмы и модели управления кризисными ситуациями : монография / под ред. Т. С. Клебановой. – Харьков : ИД «ИНЖЕК», 2007. – С. 113–136.
281. Лафта Дж. Керри Теория организации. – М. : ВЕЛБИ, Изд-во «Проспект», 2006. – 416 с.
282. Груздев А.В. Дискриминантный анализ в банковском скоринге // Риск-менеджмент в кредитной организации. – 2011. – №4. Электронный ресурс. – режим доступа : <http://www.cfin.ru/finanalysis/banks/dis.shtml>